260 قصة في الحياة

ابدأ حياتك من جديد

د. محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الذاتي

٢٦٠
قصة في الحياة
ابدأ حياتك من جديد

د . محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الذاتي



الطبعة الأولى للناشر

١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع: ٢٠٠٩/٩٩٢٢

الترقيم الدولي: I.S.B.N

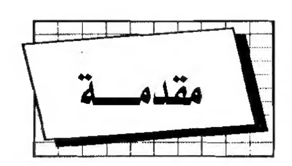
978-977-456-224-0

مركز السلام للتجهيز الفني

عبد الحميد عمر

٠١٠٦٩٦٢٦٤٧





هناك كلمة للكاتب «أنطون تشيكوف» يقول فيها: «إنني لا أكتب عن الأشياء المحزنة لكي تبكوا عليها وإنما لكي تغيروها» ونحن هنا في هذا الكتاب نكتب عن الصعاب التي واجهها البعض وعبروها أو غرقوا فيها، ليس هذا هو المهم ولكن الأهم لدينا- ويجب أن يكون كذلك لك أنت أيضًا- أن نستفيد منها ونتخذها خطوة لنا نحو الأمام لنحقق بها الحياة الذهبية، لنغير بها أحوالنا ولا نلتفت لما يعيش فيه من حولنا فهذا «ابن قدامة»- رحمه الله- يقول: «إياك أن تشتغل بما يصلح غيرك قبل نفسك، فإن مُهلك نفسه في طلب صلاح غيره سفيه، ومثله كمثل من دخلت العقارب تحت ثيابه وهو يذب الذباب عن غيره» وأنت في طريقك لنزع العقارب من تحت ثيابك قد يجد بك اليأس ويدفعك الإحباط نحو أفعال تخرجك من طريقك الفعال؛ لذا عليك بزرع الأمل حيثما كنت، ورغم كل الظروف وسد أبواب اليأس وهون مشاق الطريق بتذكر قصص الذين ساروا فجدوا وطاب لهم السير.

عندها ستجد كل صباح لك مشرقًا بالأمل ومفعمًا بروح التفاؤل وحب الحياة وأخيرًا تذكر دومًا أن: التغيير لن ينتظر للغد.

د. محمد فتحي
MF_expertise@hotmail.com

البداية :... ما هي حجتك؟!

إضاءة: لـيس عيبًـا أن تكـون بـداياتك متواضـعة، إنما العيب أن تكون نهاياتك متواضعة.

قصة: كان «البرغاني» عالمًا متعدد الأبعاد، ترك خلفه عشرات من الكتب في مختلف العلوم، وكان يقول: «أنا حجة من حجج الباريء ﷻ يوم القيامة على طلاب العلوم» ثم يشرح ذلك ويقول:

«قد يؤتى يوم القيامة ببعض الطلاب فيقال لهم: لماذا لم تواصلوا التعلم إلى مراتب عليا في الحياة الدنيا فيعتذرون بالفقر وقلة ذات اليد، فيطلب مني ملائكة الحساب أن أدلي بشهادتي فأقول: يا رب كنت فقيرًا إلى درجة أنني لم أكن أملك من المال بمقدار أن أشتري شيئًا بسيطًا من الزيت لأستضيء به، فكنت آخذ الكتب إلى حمام المدرسة وأجلس هناك وأقرؤها في مختلف فصول العام بما فيها الشتاء القارس، ثم يؤتى بطلاب آخرين فيسألونهم عن سبب تخلفهم عن الدراسة؟ فيقولون: لقد ابتدأنا التعلم متأخرين، فيؤتي بي فأقول: يا رب أنا بدأت تعلم القراءة والكتابة وعمري ثلاثون سنة، ثم بأناس آخرين ويسألون كما سئل من سبقهم فيقولون: كانت مشكلتنا أننا لم نزود بذكاء وقاد فقد كنا دون غيرنا في الفهم والإدراك، فيؤتى بي فأقول: يا رب أنا كنت ضعيفًا جدًّا في الفطن فكنت أحتاج إلى مراجعة كل درس ثلاث أو أربع مرات حتى أدرك معناه ومغزاه».

ويضيف: «أنا بدأت الدراسة متأخرًا جدًّا وكنت فقيرًا، لم يكن في الفقر أحد أفقر مني، وقد مضى عليّ برهة لم أقدر تدبير سراج فكنت أقرأ على سراج بيت الخلاء، وأما في قلة الحافظة فلم يكن أسوأ منه كنت أضل عن بيتي وأنسى أسماء ولدي. وابتدأت بتعلم حروف التهجي بعد مضي ثلاثين سنه من عمري وقد بذلت مجهودي حتى منَّ الله تعالى عليَّ بما قسم لي، فكيف لا يستطيع من هو أفضل مني فهما وأكثر مني وأحفظ ذاكرة أن يواصل تعلمه حتى يحقق مأربه؟!».

على الطريق: المجرة بدايتها ذرة، والشجرة بذرة، والبحيرة قطرة، وأنت كيف ستكون بدايتك لتصل إلى درجة المجرة والشجرة والبحيرة؟.

أنت المبتدأ ومنك المنطلق

إضاءة «إن العالم يفسح الطريق للمرء الذي يعرف إلى أين هو ذاهب».

قصة: خرج سبعة من النفر للبحث عن عمل ومعهم حكيم، وهم في طريقهم للبلد المقصودة إذا بهم يتيهون في صحراء واسعة، ولم يعرفوا لهم طريقًا مؤدية إلى مبتغاهم فاستظلوا بجبل ريثما يتعرفون على الطريق أو يأخذ بيدهم المارون، فلما هموا بالاستراحة إذا بهم يسمعون صوتًا ينادي عليهم: ضيافتكم ثلاثة أيام، خذوا ما تشاءون وكلوا واشربوا.. هذه فرصتكم التي تبحثون عنها.

دخل الجميع وهم فرحون وكأنهم في حلم يستطلعون الكهف وإذا فيه ستة أشياء:

١- ما لذ وطاب من الطعام والشراب.

٢- شوك على هيئة ورود للخداع والزينة.

٣- حطب بكميات كثيرة.

٤- وسائل نقل متعددة.

٥- جواهر لا تقدر بثمن وغير متوافرة إلا في هذا المكان.

٦- كنز لا يعرف مكانه ويحتاج لبحث وتحرٍّ.

اتجه الشخص الأول نحو الطعام والشراب وبدأ يأكل ويشرب، فقال له الحكيم: يا رجل لم نخرج للأكل والشراب بل خرجنا للعمل وها هي الفرصة أمامنا.. ليس أمامنا سوي جمع النفيس. رد عليه وقال: الآن أنا جائع ومعنا من الوقت ما يكفي الكثير، المهم الآن الطعام اللذيذ الفاخر، ثم بعد ذلك نفكر في العمل.

واتجه الشخص الثاني نحو الطعام والشراب والشوك الذي في هيئة ورد، فبدأ الحكيم بتحذيره منه لأنه شوك وإذا نشب في الجسم لا يخرج بسهولة ولكنه لم يلتفت له وبدأ بشمه والإمساك به وبدأت معاناته فتعلق به الشوك وكلما أخرج شوكه ظهرت له وردة ليمسكها وإذا بها شوكة فتتشبث في جسمه ولكن لم يتعظ وأدمن على ذلك العمل.

واتجه للشخص الثالث نحو الشوك والحطب ليجمعه، فقال له الحكيم: أحذرك من الشوك

ودع عنك الحطب واشتغل بجمع الجواهر، ولكن لا حياة لمن تنادي فكانت إجابته: دعني وشأني فأنا الأدرى بما يصلح لي.

واتجه الشخص الرابع للحطب مع أخذه قليلاً من الجواهر، فقال له الحكيم: اجمع من الجواهر ودع الحطب فالحطب، موجود في الخارج بينما الجواهر والكنز هنا فقط، هذه فرصة لا تعوض فأجابه قائلاً: أنا لا أعرف سوى مهنة الحطابة فأنا حطاب أبًا عن جد وقليلاً من الجواهر تكفيني فهذا ما أستطيع جمعه، فقال له الحكيم: إذا أردت الربح الحقيقي فالجواهر تغنيك عن كل حطب الأرض، لم يبال الحطاب بكلام الحكيم وأكمل عمله بجمع الحطب.

وتوجه الشخص الخامس نحو الجواهر وبدأ يجمعها في الكيس وبجواره السيارة الرياضية التي اختارها من وسائل النقل المتعددة، فجاءه الحكيم وربت على كتفه وقال: حسنًا فعلت ولكن ما رأيك باختيار سيارة أكبر حتى تحمل الكثير، فأجابه قائلاً: ولكني أحب السيارات الرياضية وهي من هواياتي، وبدأ يحدثه عن أنواع السيارات والحكيم يستمع فلما انتهي قال الحكيم له: ولكن بجوهرة واحدة تشتري عددًا من السيارات وهذه واحدة فقط، فالأفضل جمع أكبر قدر ممكن من الجواهر واختيار ناقلة أكبر لحمل الجواهر فهذه لن تحمل إلا القليل، فأجابه قائلاً: ولكن هذه السيارة رائعة ولا تقاوم، فتركه الحكيم وانصرف لآخر، الشخص السادس.

توجه الشخص السادس إلى جمع الجواهر في سيارة نقل كبيرة ففرح به الحكيم وبارك له العمل ولكن وجده يرمى بالجواهر بعشوائية ودون ترتيب فقال له الحكيم: لماذا لا ترتبها وتخطط لتنظيمها فأجابة قائلاً: لا يوجد وقت.

فقال له الحكيم: ولكن لو رتبتها ستجمع الكثير في وقت وجيز، خطط ونظم وستجد أنك جمعت أضعاف هذه الكمية، فأجابه قائلاً: أعرف ذلك ولكني لا أحب التخطيط، اجعل الأمور تسير بالتساهيل.

تركه الحكيم وهو متحسر من هذه المجموعة التي خرجت معه ولكن أثار دهشته الشخص السابع، حيث سمع حواره مع الشخص السادس وبدأ بترتيب الجواهر وجمعها وتنظيمها حسب الشكل حتى لا تأخذ حيزًا كبيرًا فابتسم له الحكيم وقال:

بارك الله فيك ولكن تذكر وأنت تجمع وترتب أن تبحث عن الكنز وتجتهد فيه.

وبدأ الحكيم بجمع الجواهر مع بحثه عن الكنز حتى عثر عليه بفضل الله.

لم يلتفت للحطب والشوك والملهيات عن هدفه الأساسي.

لم يلتفت للعادات والتقاليد والمهنة والموروثات البالية.

لم يعمل عملاً عشوائيًّا بل كان له هدف رئيسي يفكر فيه باستمرار.

بل كان منظماً مخططًا متميزًا استغل كل وقت تمام الاستغلال.

لم يدخر جهدًا في نصح الغير ليسيروا معه على نفس هدفه.

والسؤال الآن: بماذا تصنف نفسك من بين هؤلاء الثمانية؟

هل أنت من الجادين في حياتهم.

هل أنت من الذين آمنوا أن الحياة مرحلة وجهاد فجعلوا لأنفسهم رسمًا وطريقًا ومنهجًا وسلوكًا.

هل أنت تدري ماذا تعمل في حياتك؟ ولماذا تعيش فيها؟ وإلى أين تتجه مستقبلاً؟

قام أحد طلبه الماجستير في إحدى الجامعات الأمريكية في دراسة نادرة في مطلع القرن الماضي على خريجي الجامعات، وكان السؤال الذي وجهه لهم هو: هل لك أهداف محددة ومكتوبة؟ وكانت النتيجة أن ٣ ٪ فقط من هؤلاء الخريجين وضعوا أهدافًا محددة ومكتوبة عما يريدون القيام به في حياتهم، وبعدها بعشرين سنه رجع إليهم صاحب البحث لكي يستطلع أحوالهم فوجد أن الـ ٣٪ قد حققوا نجاحات في وظائفهم وأعمالهم أكثر مما حققه ٩٧٪ الآخرون مجتمعين.

على الطريق:

- إنك إن لم تكتب مستقبلك بيدك وترسم ملامح طموحك بفرشاتك، فأنت للأسف تترك الآخرين يرسمون لك الطريق وستصبح كالريشة في مهب الريح لا تدرك إلى أي الطرق سلكت ولا إلى أي البقاع سقطت.

- سوف أستمر بصبر نحو هدفي وسأضع أمام عينىّ دائمًا أن: المثابرة والصبر هي التي تصنع الأعمال العظيمة «صمويل جونسون».

موقف به تفكير

إضاءة مشكلة + فرصة = حل

قصة: قديمًا وفي إحدى قرى الهند الصغيرة، كان هناك مزارع غير محظوظ لاقتراضه مبلغًا كبيرًا من المال من أحد مقرضي المال في القرية، مقرض المال هذا- هو عجوز قبيح- أعجب ببنت المزارع، لذا قدم عرضًا بمقايضتة، قال: بأنه سيعفي المزارع من القرض إذا زوجه ابنته، ارتاع المزارع وابنته من هذا العرض وعندئذٍ اقترح مقرض المال الماكر بأن يدع المزارع وابنته للقدر أن يقرر هذا الأمر، وأخبرهم بأنه سيضع حصوتين واحدة سوداء والأخرى بيضاء في كيس النقود وعلى الفتاة التقاط إحدى الحصوتين.

١ - إذا التقطت الحصاة السوداء تصبح زوجته ويتنازل عن قرض أبيها.

٢- إذا التقطت الحصاة البيضاء لا تتزوجه ويتنازل عن قرض أبيها.

٣- إذا رفضت التقاط أي حصاة سيسجن والدها.

كان الجميع واقفين على ممر مفروش بالحصى في أرض المزارع، وحينما كان النقاش جاريًا انحنى مقرض المال ليلتقط حصوتين انتبهت الفتاة حادة البصر أن الرجل التقط حصوتين سوداوين ووضعهما في الكيس، ثم طلب من الفتاة التقاط حصاة من الكيس.

الآن تخيل أنك كنت تقف هناك بماذا ستنصح الفتاة؟

إذا حللنا الموقف بعناية سنستنتج الاحتمالات التالية:

١ - سترفض الفتاة التقاط الحصاة.

٢ - يجب على الفتاة إظهار وجود حصوتين سوداوين في كيس النقود وبيان أن مقرض المال رجل غشاش.

٣- تلتقط الفتاة الحصاة السوداء وتضحي بنفسها لتنقذ أباها من الدين والسجن.

تأمل لحظة في هذه القصة إنها تسرد حتى نقدر الفرق بين التفكير السطحي والتفكير المنطقي.. إن ورطة هذه الفتاة لا يمكن الإفلات منها إذا استخدمنا التفكير المنطقي الاعتيادي.

فكر بالنتائج التي ستحدث إذا اختارت الفتاة إجابة الأسئلة المنطقية في الأعلى مرة أخرى،

بماذا ستنصح الفتاة؟

حسنًا، هذا ما فعلته الفتاة، أدخلت يدها في كيس النقود وسحبت منه حصاة، وبدون أن تفتح يدها وتنظر إلى لون الحصاة تعثرت وأسقطت الحصاة من يدها في الممر المملوء بالحصى، وبذلك لا يمكن الجزم بلون الحصاة التي التقطتها الفتاة، وقالت: «يا لي من حمقاء ولكننا نستطيع النظر في الكيس للحصاة الباقية وعندئذٍ نعرف لون الحصاة التي التقطتها».

وبما أن الحصاة المتبقية سوداء فإننا سنفترض أنها التقطت الحصاة البيضاء، وبما أن مقرض المال لن يجرؤ على فضح أمانته، فإن الفتاة قد غيرت بما ظهر أنه موقف مستحيل التصرف به إلى موقف نافع لأبعد الحدود.

هناك حل لأعقد المشكلات ولكننا لا نحاول التفكير.

ولذا لا بد من العمل بذكاء ولكن بدون مجهود أو إرهاق.

ويجب أن تفكر في الأوقات العصيبة وتأخذ قرارًا رشيدًا.

على الطريق:

- التفكير طريقك نحو قيادة المستقبل.
- المفكر الإيجابي إنسان يقدر الحياة ويرفض الهزيمة.
- الأفكار الإيجابية تعطي نتائج إيجابية، والأفكار السلبية تعطي نتائج سلبية: قانون الجذب.
- إن قبولنا بالإجابات الرخيصة يحول بيننا وبين إدراك عمق المشكلات التي نعيشها.

«ألبرت ووهلستتر»

وظيفة التفكير

إضاءة: الجيوب الفارغة لا تقف عائقًا أمام النجاح بل العقول والقلوب الفارغة.

قصة: في رسم كاريكاتيري: مدير مبيعات تنفيذي كتب على بابه الزجاجي «مدير مبيعات شركة الدخان» وعلى الجدار عُلِّقت لوحة كبيرة كتب عليها «فكِّر»، وإلى جانبها إشارة «ممنوع التدخين»، في الداخل كان مدير المبيعات لا يفعل شيئًا سوى التحديق في سقف الغرفة والنظر إلى الجدار، خارج المكتب يمر اثنان من كبار المديرين فيسأل أحدهما الآخر: «لكن كيف نتأكد من أنه

يفكر في تسويق السجائر والدخان؟ فيجيب الآخر: «ربما إنه يفكر في التدخين».

لا أحد يعرف فيما وكيف يفكر مدير المبيعات أو أي موظف تنفيذي، ورغم ذلك فالتفكير هو المهمة الأساسية المطلوبة منه، فذلك هو جل ما يفعله؛ لأن التنفيذيين هم المسئولون عن إنتاج المعرفة والأفكار الجديدة.

الموظف التنفيذي: مصطلح أطلق على الموظفين العاملين في إدارة المعرفة وهم المديرون والإخصائيون الذين نتوقع منهم المساهمة والتأثير في صناعة قرارات المؤسسة انطلاقًا من الموقع الذي يعملون فيه، وغالبًا ما تكون سلطاتهم المعرفية أكثر شرعية ومصداقية من سلطاتهم الموقعية داخل الهيكلة التنظيمية للمؤسسة.

على الطريق:

- كل شخص ناجح التقيته قال لي: حياتي بدأت عندما أثق بنفسي.

- الطفيليون يعتمدون على الآخرين لتحقيق أهدافهم، المعتمدون على أنفسهم يحققون ما يريدون بأنفسهم، أما الذين يعتمدون على بعض فهم يدمجون مجهودهم ومجهود غيرهم لتحقيق أعظم إنجازاتهم.

- الصراعات المقبلة صراعات عقول وعلوم وإعمال العقول وليس أبدًا بالخطابة والربابة والحنجور.

الفارق في طريقة التفكير

إضاءة

المفكر الإيجابي يري ما هو خفي ويلمس ما هو معنوي ويحقق ما هو مستحيل (مجهول).

قصة: حينما تلقى مصنع صابون ياباني شكوى من عملائه أن بعض العبوات خالية، اقترح مهندسو المصنع تصميم جهاز يعمل بأشعة الليزر لاكتشاف العبوات الخالية خلال مرورها على سير التعبئة ثم سحبها آليًّا من سير التعبئة، ومع أن الحل مناسب إلا أنه مكلف ومعقد، وفي المقابل ابتكر أحد عمال التغليف فكرة بسيطة وغير مكلفة، وذلك بأن توضع مروحة كبيرة بدلاً من جهاز الليزر بحيث يوجه هواؤها إلى السير فتقوم بإسقاط العبوات الفارغة قبل وصولها إلى التخزين!

وحينما واجه رواد الفضاء الأمريكيون صعوبة في الكتابة نظرًا لانعدام الجاذبية وعدم نزول الحبر إلى رأس القلم! وللتغلب على هذه المشكلة أنفقت وكالة الفضاء الأمريكية ملايين الدولارات على بحوث استغرقت عدة سنوات، ولكنها في النهاية أنتجت قلمًا يكتب في الفضاء والماء وعلى أرق الأسطح وأصلبها وفي أي اتجاه. وفي المقابل تمكن رواد الفضاء الروس من التغلب على المشكلة بلا نفقات ولا تأخير وذلك باستخدام قلم رصاص!

على الطريق: حيثما يوجد عقل متفتح ستجد دائمًا كشفًا جديدًا.

- القدرة هي ما تستطيع فعله، الحافز يحدد ما تفعله والموقف يحدد مقدار جودة ما تفعله (لو هولتز).

- العقل الإيجابي هو الذي يمتلك طاقة إضافية لحل المشكلات.

- يكمن فن الحياة في إعادة التكيف باستمرار مع ما يحيط بنا من أمور ومواقف.

(كاكوزو أوكاكورا)

التفكير خارج الصندوق

إضاءة

«من الأشياء الأساسية التي تعلمتها من الشركات الكبرى أن الإبداع يتعرض للاختناق عندما يضطر الجميع إلى اتباع القوانين والقواعد التقليدية».

[ديفيد كيلي - مؤسس شركة إديكو بروداكت ديفلويمنت]

قصة: مرت طفلة صغيرة مع أمها على شاحنة محشورة في نفق، ورجال الإطفاء والشرطة حولها يحاولون عاجزين عن إخراجها من النفق، قالت الطفلة لأمها: أنا أعرف كيف تخرج الشاحنة من النفق، استنكرت الأم قولها وقالت: كل رجال الشرطة والإطفاء هؤلاء غير قادرين وأنت قادرة! ولم تعط أي إهتمام ولم تكلف نفسها بسماع فكرة ابنتها.

تقدمت الطفلة لضابط الإطفاء وقالت له: سيدي أفرغوا بعض الهواء من عجلات الشاحنة وستمر! وبالفعل مرت الشاحنة وتم حل المشكلة، وعندما استدعى عمده المدينة البنت لتكريمها كانت الأم بجانبها وقت التكريم والتصوير!

- في حفل عشاء به «ستيف جوبس» مؤسس شركة آبل في أوهايو التفت «ستيف» إلى فتاة صغيرة يعرفها ويعرف أباها وسألها: «فينسيا: كيف حال حاسبك الشخصي؟ «وكان متأكدًا من أنه سيتلقى إجابة عادية من فتاة، ولكن بدلاً من ذلك حصل ستيف على إجابة عفوية تتناغم مع إحساسها الفطري، قالت فينسيا: «إن رائحته ليست جيدة، إن رائحته مثل البلاستيك المحترق، إنني أقوم بوضع ورق على لوحة المفاتيح عليها نفس أرقام وحروف المفاتيح عندما أعمل وبالتالي تتغير الرائحة» ثم نظرت مباشرة إلى «ستيف» ووبخته قائلة:

«إنك أذكى من ذلك ألا يمكنك أن تصمم حاسبًا ذا رائحة جيدة»؟!

حرر تفكيرك بالأسئلة التسعة التالية:

١ - كيف تبدو الأشياء بالفعل (تحديد الحاجة)؟

٢ - لماذا تبدو هكذا (السبب وراء النتائج)؟

٣- كيف سنقوم بالتغيير (المفاهيم والأمثلة)؟

٤ - هل خطتنا واقعية وتؤدي إلى النتائج (منطقية ومتاحة)؟

٥ - هل نحن بالفعل مهتمون بالتغيير (متفتحون وراغبون)؟

٦ - هل نتجاهل عدم الكفاءة (لا تتجاهل المشاكل)؟

٧- هل تحولت أفكارك إلى تصور (الهدف والغرض)؟

٨ - هل لدينا أفراد يتمتعون بالكفاءة (خبرة وتعليم وتدريب)؟

٩ - هل نحن على استعداد لرؤية هذا الشيء حتى النهاية (التنفيذ والفعل)؟

على الطريق:

- الإبداع لا يكون إلا باختراق الحاجز وكسر القيد المفروض ذاتيًا غير أن تلك الحواجز الذاتية ليست أسوارًا عالية بعيدة المنال بل هي هوامش بيضاء لم يقم أحدنا بالكتابة عليها الآن [داني كوكس].

- الإبداع هو عمل الجديد وإعادة تنظيم القديم بطريقة جيدة.

***

أشعل النار في صدرك لتنجح



من دون أن ترغب في شيء، كيف ستتحرك باتجاهه؟!

قصة: نشأ «جو جونز» في عائلة تضم ثمانية أولاد هو أكبرهم سنًّا وكان في صباه يحلم بأن يكون طبيبًا، لكنه عندما بلغ السابعة عشرة من عمره اضطر إلى ترك المدرسة والعمل من أجل إعالة أسرته، عمل «جو» في البناء وفي محطة السكة الحديد وخدم في الجيش، ولعشرين عامًا ظل يعمل في صناعة الشاحنات وفي الدهان واللحام وخطوط التجميع في المصانع في فيلادلفيا بولاية بنسلفانيا، لكنه رفض التخلي عن حلمه في العودة إلى المدرسة، وكل يوم حين كان يمر في طريقة إلى عملة مارًّا بحرم جامعة بنسلفانيا كان يقرر داخله بأنه سوف ينتسب إليها يومًا، عندما وصل «جو» إلى سن الثامنة والأربعين من عمره تم الاستغناء عنه في العمل وهو أب لاثني عشر ولدًا وجداً لسبعة أحفاد، ولا يستطيع أن يحل مسألة حسابية بسيطة، حينها عزم على نيل شهادة دكتوراه في المعلوماتية، وافقت زوجته على الفكرة دون أن يساورها شك في قدرة زوجها على النجاح، وبدأ قضاء ساعات طويلة في المذاكرة وبدأت هي إتباع موازنة متقشفة للمنزل، نجح «جو» في امتحان معادلة الشهادة الثانوية وانتسب إلى كلية فيلا. دلفيا حيث درس ما استطاع من المقررات التعليمية في الرياضيات، ثم قدم طلب انتساب إلى جامعة بنسلفانيا واقتنع المسئولون بالجامعة بقبوله في السنة الجامعية الثانية لما أظهره من رغبة في طلب المعرفة، فانكب على دراسة الرياضيات المعلوماتية ونال منحة دراسية، وفي سن السادسة والخمسين كان «جو» يحمل شهادة البكالوريوس في المعلوماتية، نالها بعد دراسة جامعية استغرقت ٤ سنوات ثم نال بعدها شهادة الماجستير والتحضير للحصول على شهادة الدكتوراه.

كل الأوقات هي فرص للنجاح فليس هناك وقت معين ولا عمر محدد لتحقيق النجاح فكم من ناجح صغير وكم من فاشل كبير بين الناس.

على الطريق:

- عليك أن تكون راغبًا في ما ستفعله «لي براو».
- الرغبة الشديدة وقود الإرادة وقود العمل والعمل وقود النجاح.
- أخبرني بما تحب وسأخبرك ماذا تكون «جون روسكين».

ضع الكأس واسترح قليلاً

إضاءة

لن تستطيع أن تمنع طيور الهم أن تحلق فوق رأسك ولكنك تستطيع أن تمنعها تعشش في رأسك.

قصة: في يوم من الأيام كان محاضر يلقي محاضرة عن التحكم بضغوط وأعباء الحياة لطلابه، فرفع كأسًا من الماء وسأل المستمعين ما هو في اعتقادكم وزن هذا الكأس من الماء؟

فجاءت الإجابات قائلة إنها تتراوح بين ٥٠ جرامًا إلى ٥٠٠ جرام.

فأجاب المحاضر: لا يهم الوزن المطلق لهذا الكأس، فالوزن هنا يعتمد على المدة التي أظل ممسكًا فيها هذا الكأس فلو رفعته لمدة دقيقة لن يحدث شيء ولو حملته لمدة ساعة فسأشعر بألم في يدي ولكن لو حملته لمدة يوم فستستدعون سيارة إسعاف، الكأس له نفس الوزن تمامًا ولكن كلما طال مدة حملي له كلما زاد وزنه، فلو حملنا مشاكلنا وأعباء حياتنا في جمع الأوقات فسيأتي الوقت الذي لن نسطيع فيه المواصلة، فالأعباء سيتزايد ثقلها، فما يجب علينا فعله هو أن نضع الكأس ونرتاح قليلاً قبل أن نرفعه مرة أخرى، فيجب علينا أن نضع أعباءنا بين الحين والآخر لنتمكن من إعادة النشاط ومواصلة حملها مرة أخرى، فعندما تعود من العمل يجب أن تضع أعباء ومشكلات العمل ولا تأخذها معك إلى البيت لأنها ستكون بانتظارك غدًا وتستطيع حملها.

٧٣٪ من سكان الكرة الأرضية يعيشون تحت تأثير القلق والتوتر، وفي دراسة أعدتها مستشفيات «ماى كلينك» بأن التوتر والقلق أحد المسببات الرئيسية لأمراض القلب والقرحة وتساقط الشعر والضعف الجنسي والروماتيزم والسمنة وضعف الشهية.

وفي دراسة لبيان نوعية الضغوط والأمراض المسببة لها كان التالي:

❊ الضغوط المزمنة ← ضغط الدم.

❊ ضغوط العمل ← أمراض القلب.

❊ ضغوط حادة مفاجئة (طلاق، موت، اغتصاب) ← ضعف الجهاز المناعي ومن ثم السرطانات.

❊ ضغوط القلق والمستقبل ← قرحة المعدة.

* الضغوط الخوف والغضب ← أمراض الربو.
* الضغوط الجسمية ← الاكتئاب.

يقول النبي ﷺ: «**من أصبح منكم آمنًا في سربه معافى في جسمه عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا**» أخرجه الترمذي.

يقول النبي: «اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن والعجز والكسل والبخل والجبن وضلع الدين وغلبة الرجال» أخرجه البخاري.

ناقل الرمال

إضاءة **البر شيء هين: وجه طليق وكلام لين.**

قصة: عندما تم بناء عالم «والت ديزني» في فلوريدا كان مطلوبًا من كل عامل- من آلاف العاملين في الموقع- الحضور لمدة يومين للتدريب على فلسفة ديزني، وعلى الرغم من أن بعض أصحاب العقود الثانوية (المؤقتة) كان لديهم أيام قليلة من العمل ألا أن «ديزني» كان يدفع لهم أجر أيام إضافية لحضور الجلسات.

وفي إحدى المرات حضر موظف ضخم ممن يقومون بالعمل على الآلات الجارفة العملاقة، ولم يكن لدى هذا الشخص أية خبرة إلا في نقل الرمال وكان بشكل واضح غير سعيد لحضور تلك الندوة الطويلة، جلس في الصف الأول مسترخيًا على كرسيه يصر صريرًا خفيفًا.. يدخن ويصدر أصواتًا غريبة خلال الندوة التي كانت ستعقد على مدار يومين، وبعد أن انتهت الندوة ذهب الرجل إلى المحاضر وقال له كلامًا غريبًا: «لقد استمتعت بندوتك ولكن ليس أثناء انعقادها، لقد ذهبت إلى المنزل في اليوم الأول وأنا أكرهك لأنك استخدمت كلمات كبيرة مثل: نظرية المعرفة، لقد علمت أنني لن أستطيع فهمها ولكنك استخدمتها على كل حال ولم أستطع أن أفهم نصف ما قلته ولكنني استمتعت بها على كل حال، لأنك لم تعاملني وكأنني غبي، أشكرك وأرجو أن تخبر السيد/ ديزني أقدر دعوته لي لأن أحدًا لم يدعني من قبل إلى أي شيء، لذا سأقوم بعملي على أكمل وجه.

وقام المحاضر بشيء أفضل من مجرد نقل الرسالة إلى السيد/ ديزني فلقد أخذ الرجل لمقابلته، وكان ديزني نصف حجم الرجل الضخم ولكنه رحب به بحرارة وكأنهما صديقان حميمان، ثم

سأل عن وظيفة الرجل فقال: «إنني أنقل الرمال» فكر السيد/ ديزني للحظة وقال: كما أفعل أنا، إنني أعمل مع المصرفيين إنه نفس الشيء، ثم دعا الرجل لشرب قدح من القهوة أو تناول قطعة من الحلوى.. وقام الرجل بنقل الرمال كما لم يفعل من قبل.

على الطريق:

- البشاشة مصيدة المودة

- قال النبي ﷺ: «**إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم فليسعهم منكم بسط الوجه وحسن الخلق**» أخرجه ابن حجر في المطالب العالية.

- إن الثناء ينبت الود في صدر أخيك كما ينبت الماء البقل.

- من العظماء من يشعر المرء بحضرته أنه صغير، ولكن العظيم بحق من يشعر الجميع في حضرته بأنهم عظماء.

خطاب من رئيس الجمهورية إلى المواطن



«الكلمات الرقيقة سهلة وقصيرة ولكن صداها حقًا لا نهاية له» [الأم تريزا]

قصة: قام أحد الرؤساء الأمريكيين بكتابة خطاب إلى مواطنه فقدت أبناءها في إحدى الحروب، كتب هذا الرئيس في خطابه ما يشبه برقية عزاء إلى السيدة جاء فيها: «أشعر بمدى عجز كلماتي عند رثاء أبنائك، والتي أحاول بها أن أخفف عن حزنك الشديد لفقدهم».

من هذا؟ مدير! لا بل رئيس جمهورية..

يكتب خطابًا بيده ليشاطر مواطن أحزانه.

رحيم متواضع متميز في شخصيته.

قد تتجاوز عن العديد من صفات مديرك السيئة لكن تبلد المشاعر في المواقف الصعبة التي تحتاج فيها إلى الإنسان قبل المدير لن نتجاوز عنه مطلقًا.

على الطريق:

«يكون الموظف أكثر تقبلاً لبرامج الشركة الواسعة إذا شعروا بحق أن الشركة مهتمة بهم على المستوى الشخصي وبشكل يومي» «روزاليند جيفري»

«إن معظم الناس لا يهتمون بما لديك من معرفة إلى أن يعرفوا قدر ما لديك من اهتمام بهم» «جون ماكسويل».

«يظن بعض المديرين خطأ أنه يتوجب عليهم إبعاد أنفسهم تمامًا عن الجوانب الشخصية من حياة موظفيهم... هذا المجال يعود عليهم بمكاسب جمة»

«بيفرلي كي وشارون جوردان»

«إن كل شخص يلقاك تكون حول رقبته قلادة مكتوب عليها [أشعرني بأنني مهم فإن فعلت ذلك أصبت النجاح في حياتك وفي عملك التجاري]» «ماري كي آش»

جهنم على بعد أقدام إلا إذا....

إضاءة **«من لانت كلمته وجبت محبته وحلمك على السفيه يكثر أنصارك عليه» [علي بن أبي طالب ﷺ].**

قصة: يُحكى أن رجلاً ألحق الأذى بجاره بتوجيه كلمات بذيئة فاستشار أحد الحكماء في ذلك، فطلب من الحكيم أن يأتي له بكيس مملوء بالريش الصغير وطلب منه أن ينثره في الهواء في يوم عاصف، ثم طلب منه أن يجمع له الريش مرة أخرى ويعيده إلى الكيس، فعجز الرجل عن ذلك وأرجع الكيس له فارغًا فقال الحكيم: هكذا الكلمات إن نطقت بها لن تستطيع استرجاعها ويبقى أثرها وإن كان حسنًا فحسن وإن كان سيئًا فسيئ ولا يزيل ضرر الكلام السيئ إلا طلب العفو، اذهب إلى جارك واطلب منه العفو.

- قال رسول الله ﷺ: «ما من جرعة أعظم أجرًا عند الله من جرعة غيظ كظمها عبد ابتغاء وجه الله» أخرجه الطبراني.

على الطريق:

- الناس تحكم علينا:

* ليس بما نكون بل بما نبدو عليه.

* ليس بما نقول بل بالطريقة التي نقول بها.

* ليس بما نفعل بل بما يبدو وراء أفعالنا.

- هناك أربعة أشياء لا يمكن استعادتها:

❊ الرصاصة بعد أن تطلقها.

❊ الكلمة بعد أن تنطقها.

❊ عمرنا بعد أن نعيشه.

❊ الفرصة بعد أن نضيعها.

هذه هي الحياة عند «والت ديزني»

إضاءة ابتكر بدلاً من أن تقلد

قصة: في الليلة التي توفي فيها «والت ديزني» وفي المستشفي أصر صحفي يعرفه «والت» جيدًا على مقابلته، وكان فريق العمل بالمستشفى قد رفض دخوله الغرفة مرات عديدة، وعندما استطاع الدخول أخيرًا لم يستطع «والت» أن يجلس أو أن يعلو صوته عن الهمس فطلب من الصحفي أن يجلس بجانبه حتى يهمس في أذنه، ولمدة ٣٠ دقيقة كان «والت» والصحفي يجلسان جنبًا إلى جنب، حيث أشار «والت» إلى خريطة خيالية عن عالم والت ديزني على السقف، وأشار كذلك إلى المكان الذي خطط أن يبني فيه البنايات وأماكن الجذب المتنوعة، لقد تحدث عن المواصلات والفنادق والمطاعم وأجزاء أخرى من تصوره لمكان لن يُفتتح إلا بعد ست سنوات.

إن شخصًا يرقد في المستشفى في أيامه الأخيرة ويهمس في أذن صحفي لمدة ثلاثين دقيقة واصفًا تصوره للمستقبل والدور الذي من الممكن أن يلعبه لأجيال قادمة لهو شخص غريب.

- حينما كان مسافرًا مع مجموعة من مديريه اجتمعوا لتناول الإفطار بالفندق، منتظرين أن يحضر «والت» وقرروا التأخر في طلب الإفطار حتى يصل، وعندما حضر جلس متسائلاً عما ينتظرون ولماذا لم يطلبوا الطعام؟ قال أحد المديرين: إنهم كانوا في انتظار وصوله، فطلب الإفطار وقال: أريد تينًا طازجًا، وعليه طلب المديرون جميعًا (وكان عددهم ستة أفراد) نفس الشيء: تين طازج هنا قفز «ديزني» على قدميه وتعجب وقال: أنا أكره التين وأكره من يحبون التين، أنا أكره هؤلاء الذين يقلدون الآخرين، وفي الحقيقة أنا أكرهكم، وغادر المكان وسافر تاركًا مديريه في حالة ذهول.

على الطريق:

- إن خطواتك القادمة هي التي تحدد قيمتك.
- لا يمكن أن أظل ساكنًا، عليّ أن أكتشف وأجرب.. إنني لا أرضى أبدًا عن عملي.
- نحن نستمر في التقدم للأمام حتى ننمو ونفتح الأبواب الجديدة ونقوم بأشياء جديدة لأننا فضوليون.
- إن اقتناص فرصة تواجهك من الممكن أن تكون أفضل ما حدث لك في العالم.

قد أكون مجنونًا ولكنني لست غبيا

إضاءة: الأفكار الجديدة لا تولد في بيئة تقليدية

قصة: كان هناك رجل يقود سيارته أمام مستشفى للأمراض العقلية وفجأة فرغ إطار سيارته، نزل الرجل لتغيير إطار السيارة وكان هناك أحد نزلاء المستشفى يراقبه من وراء السور. قام الرجل بفك صواميل الإطار ووضعها بعناية داخل غطاء الإطار الذي وضعه على جانب الطريق بجوار السيارة، وبينما ذهب لإحضار الإطار الاحتياطي مرت سيارة مسرعة وصدمت غطاء العجلة وتبعثرت الصواميل طول الطريق، بحث الرجل عن الصواميل المفقودة قدر استطاعته إلا أنه لم يجد أيًا منها ووقف في مكانه حائرًا لا يدري ماذا يفعل؟!

في هذه اللحظة دعاه النزيل.. الذي شاهد الواقعة كاملة. وعندما اقترب الرجل من السور، قال له النزيل: «أقترح أن تخلع صامولة من كل إطار وأن تضعها في الإطار الرابع ثم تتوجه بالسيارة إلى أقرب محطة خدمة لابتياع صواميل لمواصلة الرحلة».

وأدرك الرجل بالطبع أنه حل رائع للمأزق إلا أنه شعر بالحرج فقط، فسأله النزيل: «ما الخطب الآن؟» أجاب الرجل: إنني حزين جدًا ها أنت من الداخل تقول لي. وأنا بالخارج بما يجب أن أفعله».

فأجاب النزيل: قد أكون مجنونًا ولكنني لست غبيًا.

اخرج من الصندوق وأبدع فالإبداع تمرد ناجح.

على الطريق:

- معادلة النجاح.

المشاركة/ الاطلاع/ الالهام+ الناس/ المكان/ المنتج
――――――――――――――――――― = الاهتمام/ التعاون/ الابتكار
التصور + الطريقة

- الإبداع هو عمل الجديد وإعادة تنظيم القديم بطريقة جديدة.

- الإبداع هو القوة الدافعة في الحياة.

صفعه على وجه عالم

إضاءة **القدرة على الابتكار والإبداع = الذكاء × الموهبة × الاتجاه× الخبرة × التحليل**

قصة: في أحد القرون الوسطي وتقريبًا في القرن السادس عشر وفي إحدى القرى الألمانية كان هناك طفل يدعي «جاوس»، وكان طالبًا ذكيًّا وذكاؤه من النوع الخارق للمألوف، وكان كلما سأل مدرس الرياضيات سؤالاً كان هو السباق للإجابة عن السؤال فيحرم بذلك زملاءه في الصف من فرصة التفكير في الإجابة، وفي إحدى المرات سأل المدرس سؤالاً صعبًا فأجاب عنه «جاوس» بشكل سريع مما أغضب مدرسه، فأعطاه المدرس مسألة حسابية وقال له: أوجد لي جمع الأعداد من ١ إلى ١٠٠، وكان هذا لكي يلهيه عن الدرس ويفسح المجال للآخرين وبعد خمس دقائق قال «جاوس» بصوت منفعل ٥٠٥٠ فصفعه المدرس وقال: هل تمزح؟! أين حساباتك؟!

فقال« جاوس» اكتشفت أن هناك علاقة بين ١،٩٩ ومجموعهما = ١٠٠

وأيضًا ٢،٩٨ وتساوي ١٠٠

وأيضًا ٩٧: ٣وتساوي ١٠٠

وهكذا إلى ٥١ ، ٤٩

واكشفت بأني حصلت على ٥٠ زوجًا من الأعداد وبذلك ألفت قانونًا عامًّا لحساب هذه المسألة وأصبح الناتج ٥٠٥٠.

فاندهش المدرس من هذه العبقرية ولم يعلم أنه صفع في تلك اللحظة العالم الكبير «فريد ريتش جاوس» أحد أشهر ثلاثة علماء رياضيات في التاريخ.

على الطريق: -الإبداع عبارة عن ٩٩٪ من الجهد الشاق، ١٪ من الإلهام «توماس إديسون».

- الإبداع هو محصلة متغيرين رئيسين هما: تمرد فردي حر على الواقع المألوف، وتحويل الفكرة إلى واقع مرغوب فيه.

- إن الناس يتعلمون ويبدعون ليس لأن أحدًا ما طلب منهم ذلك بل لأنهم أرادوا فعل ذلك «بيتز سينغ».

- الإبداع هو دالة لمتغيرين: الحماس + الخبرة.

ابن الوزير والفأر والسجن وقانون الاعتياد

إضاءة **«نحن - المسافرين عبر الزمان - نحاول باستمرار أن نفكر في طريقنا خارج الصندوق» [مايك فانسي].**

قصة: يروى ابن خلدون في مقدمته أن ابن بطوطة عندما كان يحدث الناس في مسقط رأسه في طنجة بالمغرب عن مشاهداته في العالم الذي زاره، كانت الناس تكذبه فكان مما حكاه أن دخل مدينه دهلي حاضرة ملك الهند، وهو السلطان محمد شاه، ورأى أن «ملك الهند إذا خرج إلى السفر أحصى أهل مدينته من الرجال والنساء والولدان وفرض لهم رزق ستة أشهر تدفع لهم من عطائه، وأنه عند رجوعه من سفره يدخل في يوم مشهود يبرز فيه الناس كافة إلى صحراء البلد ويطوفون به وينصب أمامه في ذلك الحقل منجنيقات على الظهر ترمي بها شكائر الدراهم والدنانير على الناس إلى أن يدخل إيوانه» وحكى حكايات غريبة أخرى على الناس مثل أن بعض المناطق تغيب فيها الشمس طويلاً وغيرها مما رآه بعينه والناس لا تصدق مقولته.

يقول ابن خلدون: إن أخبارًا من هذا النوع يجب اعتماد قواعد جديدة فيها وليس مجرد الاستغراب والتعجب، فيجب مقارنة الأمور بمعيار الحكمة وتحكيم العادة وقواعد السياسة وطبيعة العمران والأحوال في اجتماع الناس وقياس الغائب على الشاهد والذاهب بالحاضر، ولا يعتمد على مجرد النقل لجعل الخبر صحيحًا أو كاذبًا، ولا يعول بهذا على قانون الاعتياد فهذا ليس

الحكم، ثم قص قصة تدعيمًا لهذه الفكرة عن وزير حبسه السلطان لأمر فعله، وعلى ما يبدو فإن الوزير كان قد حبس أو وضع في مكان منفرد مع أفراد عائلته، وكان معه ابنه الذي نشأ في السنوات الطوال في هذا المحبس، وكان والده يعلمه طبيعة الحياة خارج المحبس، وعندما كان يحدثه عن الحيوانات والأغنام والشياه لم تكن عند الطفل قدرة تصور عن طبيعة هذه الكائنات، ولم يكن الغلام قد رأى في السجن إلا الفئران فكان إذا حدث عنها يسأله: أتراه كالفأر يا أبي؟ فكان الوالد يعود فيشرح أن الأمر ليس هكذا وأن الشاة أو الجمل لهما مواصفات أخرى فكان الولد يردد نفس السؤال هل هو مثل الفأر؟

وكذلك: كثيرًا ما يعتري الناس في الأخبار كما يعتريهم الوسواس في الزيادة عند قصد الإغراب.

- الاعتياد مرض مدمر من ثلاث زوايا هي:

١ - جلب الملل والسآمة في الحياة.

٢ - يوقف عملية التطوير فيدخل الثبات وعدم النمو على العقل فيحرمه من أي تفكير خلاق لمواجهة الحياة.

٣ - يدخل الفرد في فخ التكرار القاتل لفهم الأمور والحياة ليست كذلك.

اخرج من فخ الاعتياد ﴿وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا﴾ [طه: ١١٤].

على الطريق:

- إن الحياة عميقة للغاية لدرجة أن معظمنا قد لا يحتويها كما يجب «مايك فانسى».

جماجم فارغة

إضاءة **كل ما يهم في الأمر هو ما تتعلمه بعد أن تعرف «جون وودير»**

قصة: كان هناك صياد جالس على شاطئ نهر يصطاد سمكًا كعادته، وكان كلما اصطاد سمكة كبيرة ألقاها مرة أخرى في البحر، وكان يحتفظ فقط بما يصطاده إن كان السمك صغيرًا، فسأله أحد المارة مندهشًا: لماذا تلقي بالسمك الكبير في البحر؟ فأجاب الصياد: ليس لدي في المنزل فرن كبير يسع السمك الكبير!!!

إنها طريقة التفكير..

- الشخص العادي يفكر كيف يعيش يومه، والشخص غير العادي يفكر كيف يعيش حياته.

- الشخص العادي يفكر في مهمات يوميه عليه أن ينجزها، أما الشخص غير العادي فيفكر في أهداف وغايات على المدي القريب والبعيد عليه أن ينجزها.

- الشخص العادي يفكر كيف يضمن قوت يومه، أما الشخص غير العادي فيفكر كيف يضمن فرصًا ذهبية في حياته.

- المرء يجب أن يختار أفكاره كما يختار ملابسه وكتبه وأصدقاءه وسكنه.

- عندما تغير تفكيرك فإنك بذلك تغير عالمك بأكمله، وإذا لم تحاول أن تفعل شيئًا أبعد مما أتقنته فإنك لا تتقدم أبدًا.

على الطريق:

- هناك طريقة أفضل لإنجاز أي عمل، ابحث عنها. «توماس إديسون».

- جميع أصحاب الأعمال الناجحون يطاردون الأشخاص المستعدين لإنجاز أعمال غير تقليدية، الأشخاص الذين يفكرون، الأشخاص الذين يجذبون الانتباه بإنجاز أكثر مما هو متوقع منهم. «تشارلز شواب».

- تذكر فقط ثلاثة أحرف **KFC**:

* حرف **K** يرمز إلى **Know** «اعرف».

* حرف **F** يرمز إلى **Find** «اكتشف».

* حرف **C** يرمز إلى **Chang** «غيّر».

* * *

منصة الاحتراق

إضاءة: إذا أردت التغير فغيّر عقلك أولاً

قصة: في يوليو من عام ١٩٨٨ حدثت أسوأ كارثة حفار نفط في التاريخ، وذلك في بحر الشمال، ففي وقت متأخر من احدى الليالي انطلق دوي انفجار عنيف وتحطم معظم الحفار في الدقائق القليلة الأولى، قتل ١٦٧ من بين ٢٢٩ رجلاً على متنه، بعد ثلاثة أيام من الانفجار تم استضافة أحد الناجين في برنامج تلفزيوني كان قد قفز من مسافة عالية ودار الحوار التالي معه:

- بدأ المذيع الحوار: إذن، دعني ألخص للمشاهدين ما كنت تواجهه منذ عدة ليالٍ كانت الساعة العاشرة مساءً وكنت بالطابق الثالث عشر وقمت من نومك مفزوعًا من دوي انفجار عنيف، وشعرت بالدوار والارتباك من هول الصدمة، ووجدت أن الجزء الأكبر من المنصة العلوية تم تدميره، ثم نظرت بعد ذلك إلى حافة ما تبقى من المنصة، ورأيت الحطام والنفط المحترق الذي على بعد مائه وخمسين قدمًا أسفل منك ثم قفزت أليس هذا صحيحًا؟

- الناجي من الحادث: بلي يا سيدي كنت على ارتفاع مائة وخمسين قدمًا.

- ثم بدأ المذيع يحاول أن يجعل الناجي من الحادث معبرًا بشكل أكبر فسأله: إذن صف لنا الأمر.

- الناجي من الحادث: ظلام، كان الظلام دامسًا تمامًا، وكنت في الطابق الخامس عشر وكان هناك دخان دامس الظلام، وكنت في حالة ذهول ونظرت إلى الحطام والنفط المحترقين.

- المذيع: حسنًا، ما الذي دفعك إلى القفز من هذا الارتفاع؟

- الناجي من الحادث: إذا لم أفعل ذلك يا سيدي لاحترق جسدي.

إذا لم يفعل ذلك كان سيحترق. وأنت إذا لم تفعل ذلك وتتحرك من مكانك ستحترق.

وأنت إذا لم تغادر المنصة الآن ستهوى معها وتسقط صريعًا.

على الطريق:- إذا لم تستطيع أن تغير مصيرك فعليك أن تغير اتجاهك.

- إننا إذا لم نغير توقف نمونا وإن لم ننم فنحن موتي، وإن عشنا في عالم الأحياء. «غيل شبهي».

- التغيير هو ثمن البقاء. «جاري بلاير».

- لابد أن نعيش التغيير. «المهاتما غاندي».

معالجة الأمور التافهة.... ذهب مدفون

إضاءة: فكـرّ كرجـل يتصـرف، وتصـرّفْ كرجـل يفكـر
«هنري برجسون»

قصة: أحد المديرين عندما تم ترقيته أعلن سياسة الباب المفتوح، إلا أنه فوجئ بأن أحدًا من المرءوسين لم يأتِ لأن الجميع افترضوا أن ذلك مجرد شعار جديد أجوف، فما كان منه إلا أن أزال باب مكتبه ووضعه في صالة الاستقبال كشاهد على سياستة، وكان يركز على معالجة المشاكل الصغيرة والتافهة، فهي التي تسبب الإحباطات المزمنة، ولكنه كان يرى أن هذه المتاعب الصغيرة والتي كان يهملها باقي المديرين كانت تعد من أهم أسباب اختفاء المبادرة الفردية في العمل.

وفي أول شكوى نتيجة سياسته للباب المفتوح كانت من أحد العمال، كان قد تقدم بالعديد من الشكاوى سابقًا، لأن إحدى الآلات المعقدة التي يعمل عليها لا يتم صيانتها بطريقة صحيحة وأن من الصعب عليه العثور على بعض الأدوات عندما يحتاج إليها. وقد شعر أن المسئولين الآخرين يسيئون فهمها لاعتقادهم بأنه يرغب في الاحتفاظ بالأدوات ليستخدمها هو بشكل أناني فقط، وفي النهاية توقف عن الشكوى وشعر بالظلم.

استمع إليه المدير ثم أتخذ قرارًا تجاه هذه المشكلة.

في النهاية عالج مئات الأشياء الصغيرة التي كانت تعرقل موظفيه عن تقديم أفضل ما لديهم، والنتائج:

- انخفضت دورة العمل إلى ٥٠٪. - زادت الإيرادات بنسبه ٣٣٪.

الأشياء الصغيرة التي لا يهتم بها أحد تجعل أسوأ ما فينا يبرز، ومن ثم تدمرنا.

على الطريق:- إن سر النجاح في العمل يكمن في أن يكون المدير مستعدًا لأن يغتنم الفرصة عندما تسنح له.

- يمكنك أن تعمل أو يمكنك أن تجتمع، ولكنك لا تستطيع عمل الاثنين معًا «بيتر داركر».
- إن الرجل الشجاع يمثل أغلبية في حد ذاته «توماس جيفرسون».

معالجة الأخطاء Bugs
بأخطاء بشرية

إضاءة **«إذا أظهرت للموظفين أنك لا تهتم بهم فسيردون إليك هذا الصنيع، أظهر لهم أنك تهتم بهم، وسوف تعامل بالمثل [لي جي بولمان].**

قصة: في إحدى الشركات التي تنتج برمجيات كمبيوتر، كانت الشركة تمنح مكافأت كبيرة للمهندسين الذين يتمكنون من معالجة الأخطاء التي تظهر في البرمجيات الجديدة، وكانت تهمل منح مكافأة على تطوير البرمجيات الجديدة نفسها، فما كان من المهندسين إلا أن أصدروا برمجيات مليئة بالأخطاء وظلوا يطورونها كي يحصلوا على مكافأت تصحيح الأخطاء.

فكِّر بطريقة مختلفة.

اسأل ماذا لو.

انظر للصورة الكاملة.

كن ملمًّا بخلفية الموقف.

فكِّر جيدًا في المشكلة أو القضية.

لا تنس نفوس البشر.

تعلم من أخطائك.

على الطريق:

- «إن فن الإدارة هو عدم السماح للرجال أن يشيخوا في وظائفهم». [نابليون بونابرت]

- «لكي يشعر العمال فعلاً بانتمائهم لنسيج الشركة يجب أن يتعرفوا على سبب وجود الشركة وقيمها الأساسية والطرق التي من خلالها تعتني بعملائها».

[رتشارد روس- رئيس شركة تراى كومباني].

تغير أو قف(*)

«إذا لم تتغير، سوف تُدمرّ»



«الحركة بداية والسكون نهاية» [الجيلاني]

قصة: لدينا في قصتنا أربع شخصيات: قزمان أحدهما اسمه «هاو» والآخر «هيم» موجودان في متاهة ومعهما فأران، كان هدفهم في الحياة هو البحث عن قطعة جبن ينعمون إلى جانبها بالراحة والاستقرار، فكل منهم اتبع طريقة في البحث عن هذه القطعة التي يحلمون بها، الفأران اتبعا طريقة التجربة والخطأ فاصطدما بأماكن مظلمة أو مسدودة وفي كل مرة لا يجدان فيها ضالتهما يرجعان ويبحثان مرة أخري، أما القزمان فاتبعا طريقة التفكير فاصطدما بمعتقداتهما وأفكارهما للوصول لهدفهم، وكانوا في كل يوم يلبسان حذاءً رياضيًّا ويأخذان طريقهما في المتاهة للعثور على قطعة الجبن.

استمر جميعهم على ذلك إلى أن عثروا على قطعة الجبن ففرحوا بها كثيرًا، بدءوا يحلمون ويخططون منهم من أراد أن يكون عائلة، ومنهم من أراد أن يستمتع بقطعة الجبن وبطعمها حتى إن القزمين بنيا منزلين بالقرب من قطعة الجبن والصقا صورها على الجداران وكتبا على الجدار:

الجبن يجعلنا سعداء

في بادئ الأمر كان الجميع يسارعون مبكرين إلى موقع الجبن سالكين نفس الطريق المعروف، وأصبح لهم روتينهم الخاص، ولكن بعد فترة قصيرة اتبع القزمان روتينًا مختلفًا فصار يستيقظان من نومهما متأخرين ثم يسيران بكسل مستغنين عن حذاء الرياضة إلى محطة الجبن فيسترخيان ويتصرفان كما لو أنهما في منزلهما وشعرا بالاطمئنان لدرجة لم يلحظا معها ما كان يجرى.

أما الفأران فقد واصلا روتينهما اليومي، فكانا يصلان مبكرين لموقع الجبن ويتفقدان المكان للتأكد من عدم وجود أي تغيير ثم يجلسان لتناول الجبن.

وفي أحد الأيام جاءوها فلم يجدوها، الفأران وصلا مبكرين ولم يستغربا لأنهما لاحظا

(*) القصة من كتاب «من حرك جنبي» سبينسر جونسون (بتصرف).

تناقصها من فترة ولم يبالغا في تحليل الموقف، لقد تغير الوضع في المكان فلا بد أن يتغيرا، فقررا أن يلبسا الأحذية ويبحثا مرة أخرى في المتاهة.

أما القزمان: هاو، هيم، فظلا يولولان ويصرخان: «من حرك قطعة جبني» وأخذا ينعيان نفسهما ويتساءلان.. من أخذها بدون وجه حق!! لم يصدقا الواقع.

كان سلوك القزمين مفهومًا، فلم يكن العثور على جبن جديد بالأمر اليسير وكان هو مصدر سعادتها الوحيد، وبعد طول تفكير قررا تفحص المكان من جديد والعودة في اليوم التالي للتحقيق مما إذا تم إرجاع الجبن إلى مكانه، وفي اليوم التالي لم يجداها فرجعا في اليوم الثالث فلم يجداها، فاقترح «هيم» أن يجلبا أدوات حفر ليبحثا عنها، وفي اليوم الرابع أتيا بأدوات حفر وحفرا حتى خرقا الجدار إلا أنهما لم يجدا الجبن، فعلا صراخ «هيم» وظل يكرر من الذي أخذ قطعة الجبن الخاصة بي، وعندما شعرا بيأس وهزال وإحباط حاول «هاو» أن يقنع «هيم» بأن يعود لطريق المتاهة والبحث من جديد مع شعوره بالخوف لهذه الخطوة؛ لأنه نسى طريق المتاهة ومسالكها إلا أن «هيم» لم يوافق على ذلك مبررًا خوفه بأنه يرتاح للمكان، وأنه وجد السعادة فيه وأنه أيضًا قد كبر ولا يستطيع أن يسلك طريق المتاهة مرة أخرى.

وفتح «هاو» عينيه متسائلاً: أين الفأران؟ هل تعتقد أنهما يعلمان شيئًا لا نعرفه؟

فأجاب «هيم» في تهكم: إنهما مجرد فأرين، نحن أذكى من الفئران.

قال «هاو»: أنا أعلم أننا أذكى ولكننا لا نتصرف بذكاء في هذه اللحظة بالذات، فلعل الفئران الآن قد وجدا قطعة جبن أخرى، وهم الآن ينعمون بها فرد «هيم» مبررًا: أو لعلهم قد هلكوا في الطريق فقال «هيم»: فالأمور تتغير هنا وربما يكون من الأفضل أن نتغير نحن أيضًا.

تساءل «هيم»: ولم ينبغي أن نتغير؟ إننا بشر ومتميزون ولا ينبغي أن نتعرض لمثل هذه المواقف نحن أصحاب حق، ولا بد من تعويضنا أو على الأقل إخطارنا بالتغيير قبل حدوثه وليس من العدل أن ينفد الجبن فجأة.

فأجابه «هاو»: علينا أن نكف عن تحليل الموقف ونشرع في البحث عن جبن جديد، إلا أن «هيم» رفض ذلك.

فكر «هاو» وعقد العزم على التغيير لأنه لو بقي مكانه فإنه حتمًا سيفنى.

وعندما شاهد «هيم» صديقه يرتدي حذاءه بادره قائلاً: لا أصدق أنك ستذهب للمتاهة مرة أخرى لا بد أن تنتظر معي هنا حتى يعيدوا لنا الجبن إلى مكانه.

أجاب «هاو»: ليس هناك من يعيد لنا جبننا فنحن مسئولون عن أنفسنا، لقد حان وقت البحث عن جبن جديد، في بعض الأحيان تتغير الأمور وهذه هي سنة الحياة فالحياة تمضي ويجب أن نمضي معها.

انطلق «هاو» نحو المتاهة وشعر بالخوف الشديد وظل يبحث بين دهاليزها، فتارة يرى طريقًا مظلمًا وتارة طريقًا مسدودًا، فتأخر في مشواره وبدأ يتسلل له اليأس حتى أنه فكر في الرجوع لصاحبه لعل قطعة الجبن قد رجعت، إلا أنه قد تراجع عن ذلك لأنه أدرك أن ذلك مغامرة غير مضمونة وأن شعوره ناتج من الخوف فقال في نفسه: أن أصل متأخرًا خير من ألا أصل على الإطلاق، وتذكر أن قطعة الجبن كانت تتناقص يومًا بعد يوم وليس ذلك فقط بل إن العفن بدأ يكسوها فاستغرب كيف فاته ذلك ولم يلحظه، وكان في جيبه بعض من قطع الجبن القديمة فأخرجها، ولاحظ كم قد كساها العفن فقرر التخلص منها حتى يستطيع أن يجد قطعة جبن جديدة، بدأ «هاو» يتخيل نفسه وقد عثر على قطعة جبن طازجة، وأن يتذوق طعمها، عندها انكسر حاجز الخوف الذي شعر به في البداية خاصة بعد أن عثر على بعض قطع الجبن القليلة من هنا وهناك فكتب على الجدار:

التحرك في اتجاه جديد يساعدك في العثور على جبن جديد..

وبدأ يشعر بالسعادة في رحلة المغامرة والبحث عن قطع الجبن رغم أن لا يملك أيًّا من الجبن فأصبح هدفه ليس الجبن فحسب بل الاستمتاع بالمغامرة والبحث أيضًا، وأنكر على نفسه شعوره بالخوف في بداية الطريق، توقف مرة أخرى وكتب على الجدار:

عندما تتجاوز الخوف الكامن بداخلك تشعر بأنك حر..

في ذلك الوقت تذكر صديقه «هيم» هل ما زال في موقعه أم تحرك؟! فقرر أن يكتب بعض اللافتات ويعلقها لعل صديقه يجدها فكتب على لافتة:

لكي لا تفنى ابحث عن قطعة جبن جديدة..

وعلى لافتة أخرى كتب:

لكي تحصل على قطعة جبن جديدة لا بد أن تتخلص من جبنك القديم

وأيضًا: ولكي تحصل على جبن جديد يجب أن تكسر حاجز الخوف بداخلك..

أدرك «هاو» مرة أخرى أن ما تخشاه لا يكون بالضرورة سيئًا بالدرجة التي يصورها لك خيالك، وأن الخوف الذي تدعه يتضخم في عقلك أسوأ بكثير من الموقف الذي تعيشه فعلاً، ومضى في طريقة مستمتعًا بالبحث إلى أن وصل إلى موقع وجد فيه قطعة جبن لا بأس بها ففرح وقنع بها في بداية الأمر إلى أن تذكر تجربته القديمة: إن الجبن لن يبقى كما هو، وإنما سيتناقص أو يصيبه العفن، فقرر أن يأكل من الجبن ثم يعود إلى المتاهة باحثًا عن قطعة أخرى ثم يرجع.

ظل على هذا الحال حتى عثر في أحد الأيام على جبل كبير من الجبن المنوّع، ففرح به فرحًا كبيرًا وأخذ يأكل ويأكل، ولا غرابة فقد وجد الفأرين في نفس المكان يأكلان وقد بدت عليهما البدانة، يبدو أنهما قد وصلا منذ زمن، رحب الفأران به واستحسنا قدومه وإقباله على التغيير.

لكنه اكتشف أن التغيير نعمة من نعم الله تعالى لأنه قاده إلى العثور على الجبن أولاً وعلى جانب من قواه الخفية الكامنة داخله ثانيًا، ثم تأكد أن اكتشاف الإنسان لذاته أهم من اكتشاف الجبن، تذكر صديقه وكيف أنه فشل في إقناعه، وأدرك أنه لكي يتغير «هيم» فلا بد له أن يغير نفسه وطريقة تفكيره ثم كتب على الجدار:

عليك أن تطلب من الآخرين أن يتغيروا لكن لا تحاول إجبارهم على ذلك فمن لا يتغير من الداخل لا يتغير أبدًا

فكتب ما استنتجه على لوحة وعلقها أمامه لكي لا تتكرر:

١ – لكي لا تفنى ابحث عن قطعة جبن جديدة.

٢ – لكي تعثر على قطعة جبن جديدة لا بد أن تتخلص من جبنك القديم.

٣– اكسر حاجز الخوف واستمتع بالبحث والمغامرة لأنك حتمًا ستلقى ما هو أفضل مما أنت عليه.

٤ – توقع التغيير لأن الجبن يتحرك باستمرار.

٥ – تغير أنت... قبل أن تحاول تغيير الآخرين.

تناهى إلى مسامع «هاو» ما خيل إليه أنه صوت قادم من أطراف المتاهة، ثم علا الصوت أكثر وكان شخصًا ما على وشك دخول المخزن، تساءل «هاو»: هل هو «هيم» صديقي القديم، نعم إنه هو، فقد بدا أمامه يدخل إلى المخزن شاحبًا ومنهكًا من الجوع وتعب المسير.

تمتم «هاو» بدعاء قصير وكان يملؤه الأمل في أن يكون صديقه قد تمكن في النهاية من إدراك أهمية التغيير وأنه قرر أخيرًا: التحرك مع الجبن والاستمتاع بالحياة.

وأنت: مَن يحرك قطعة الجبن الخاصة بك في المنزل، العمل، الشارع، في حياتك كلها؟

- كيف ستتحرر من عادات تسيء لك ولعلاقاتك مع الغير؟
- كيف ستتحول إلى طريقة أفضل في التفكير والتدبير؟
- كيف ستتخلص من معتقدات فكرية بالية لا ترشدك إلى جبن جديد؟

على الطريق:

- الانتباه للمتغيرات الصغيرة مبكرًا يساعدك على التكيف مع المتغيرات الكبيرة لاحقًا.
- وما نيل المطالب بالتمني ولكن تؤخذ الدنيا غلابا.

- في عالم يتعاقب فيه الليل والنهار، ويختلف عليه الصيف والشتاء، ويتجاور فيه الموت والحياة، ويتزاور فيه الفشل والنجاح... لا بد أن يأتي التغيير.. فالذكي هو من يتوقع حدوثه كإحدى ظواهر الحياة الطبيعية.

البقاء يقود إلى الفناء

إضاءة **نجاح الأمس لا يضمن لنا النجاح اليوم، ونجاح اليوم لا يضمن نجاح الغد.**

قصة: في المؤشرات الإحصائية التي قدمها «فوستر وكابلان» في كتابها «التدمير الإبداعي» Creative De Struction.

- من أكبر ١٠٠ شركة عام ١٩١٧ اختفت ٦١ شركة واستمرت ٣٩ شركة عام ١٩٨٧ منها ١٨ فقط ما زالت محتفظة بموقعها ضمن ١٠٠ شركة إلا أن أداءها في سوق المال جاء أقل من متوسط نظيراتها.

- في نشرة إحصائية أخرى نشرتها «ستاندرد أند بور» عام ١٩٩٧ عن أفضل ٥٠٠ شركة في عام ١٩٥٧ استمرت ٧٤ شركة فقط بعد ٤٠ عامًا، وهذا يعني أن ٤٢٦ شركة اختفت وبلغت نسبه الفشل ٨٠٪.

- شركة «نيت سكيب» التي غيرت العالم وقدمت برنامج البحث في الإنترنت فشلت ولم

يمض على وجودها خمس سنوات.

لذا لا بد من الابتكار المستمر. فالتماثل = التقليد = لا شيء

- شركة هوليت باكارد تقول: «نصدر ٣ منتجات جديدة يوميًا، عملاؤنا لا يتذكرون أين توقفنا، فكلما قرروا التجديد وجدونا سبقناهم».

- في شركة «أي. بي. إم» أصر مديرها على أن يقوم كل مندوب بإمداد العميل بأفضل الأجهزة المتاحة حتى لو لم تكن مصنوعة في أي. بي. أم، دفع هذا «أي. بي. أم» للنظر باتجاه المنافسين والتعلم منهم وفهم كيف صارت منتجاتهم أفضل من وجهة نظر العملاء.

- مؤسسه كبيرة + بدون فكرة جديدة = خسارة كبيرة

- مؤسسة صغيرة + فكرة جديدة = ربح

- مؤسسة كبيرة + فكرة جديدة = ربح كبير

أي مؤسسة بدون فكرة جديدة لن تلقى سوى الخسارة والخروج من السوق.

على الطريق: -النتائج أهم من الشكل.

- تعلم كل يوم أن تتصور وتصدق ٣ أشياء كنت تعتقد بالأمس أنها مستحيلة «توم بيترز».

القرد الهندي

إضاءة **ليس هناك شيء باقٍ سوى التغيير «هرقل»**

قصة: في الهند يتم اصطياد القرد بتهيئة صندوق مغلق مع فتحه في أعلاه يستطيع القرد أن يمد يده من خلالها إلى موزة أو جوزه الهند داخل الصندوق، ولا يستطيع القرد إخراج يده من الصندوق ما دام يقبض يده على تلك الموزة أو الجوزة، القرد هنا أمام خيارين إما أن يترك ما في يده فينطلق حرًا إلى الأبد، ويستفيد من فرصة مهيأة له أو يظل ماسكًا بها في يده فيتم اصطياده، والعجيب أن القرد يتخذ قرارًا خاطئًا على الدوام بعدم ترك ما في يده فيتم اصطياده دون مقاومة ودون أن يدرك أنه ضيع فرصة ثمينة في حياته يستطيع من خلالها أن ينطلق بحيوية ونشاط.

وهكذا الإنسان لا يستعمل سوى ١٠٪ من القدرات الكلية المودعة في نفسه، ولا يستفيد من الفرص الكثيرة المهيأة له في مضاعفة قدراته.

وهناك أربعة أسباب للتغيير هي: الأزمة أو الرؤية المستقبلية أو الفرصة أو التهديد.

على الطريق:- إن أعظم اكتشاف في جيلي هو أن البشر يستطيعون تغيير حياتهم من خلال تغيير سلوكيات عقولهم. «وليام جيمس».

- إن تغيير القلوب هو جوهر كل التغييرات في الكون وهذا التغيير يتحقق عادة بإعادة تعليم العقول. «إيميلين بثيك لورانس»

- كل البشر يفكرون في تغيير العالم ولكن لا أحد يفكر في تغيير نفسه. «ليو تُولستوي»

قاتل الفراشة

إضاءة «الرغبة تصنع القوة» [ريموند هولي ويل]

قصة: كان هناك مدرس لعلوم الأحياء يعلم مجموعة من الطلبة درسًا حول الشرنقة وكيف تتحول إلى فراشة، وقد أحضر المعلم شرنقة على وشك التحول إلى فراشة وأخبر الطلبة قائلاً: خلال الساعتين القادمتين ستخرج فراشة من هذه الشرنقة وتطير وعليكم أن تصبروا ولا تساعدوا الفراشة وهي تخرج من الشرنقة، ثم خرج المعلم وأخذ الطلبة ينتظرون ساعة الصفر ليروا ما يحدث، وأخذت الفراشة تحاول أن تخرج من الشرنقة بمعاناة شديدة، وهذه هي طبيعة الحياة، إلا أن أحد الطلبة رق قلبه لمعاناة الفراشة فمد يده ليساعدها على الخروج من الشرنقة، ولكن سرعان ما توقفت الفراشة عن الحركة وماتت، فلما جاء المدرس وأُخبر بما حدث توجه بالكلام إلى الطالب وقال له: إنك بمساعدتك للفراشة قد أمتها حيث إن طبيعة الحياة تقتضي أن تعاني الفراشة في هذا الموقف حتى يصلب عودها وتقوى على الطيران.

على الطريق: - إنني أسير لكنني لا أسير للخلف أبدًا. «أبراهام لينكولن».

- يمكننا إنجاز أي عمل يزيد إنجازه إذا كان لدينا الإصرار على إنجازه لوقت كافٍ «هيلين كلير»

- الكثير من الفاشلين في الحياة هم أشخاص لم يعرفوا كم كانوا قريبين من النجاح عندما استسلموا للفشل. «توماس إديسون»

- إنني واثقة من نفسي ولا أستسلم أبدًا. « أرانشا سانشيز فيكاريو».

استراح وخسر من لا عقل له

إضاءة **الشجاعة والجهد لا يكفيان لتحقيق النجاح بدون وجود هدف واتجاه. «جون كيندي»**

قصة: كان هناك ثلاثة أشخاص التحقوا بالعمل في إحدى الشركات في يوم واحد، وكانت مهاراتهم وخبراتهم متقاربة وواحدة إلى حد كبير، وقد تم منح كل منهم مائة درجة في برنامج للقدرة على حل المشكلات.

الأول: كان مجدًّا يعمل لعدة ساعات طويلة ومثل الغالبية من العاملين الموظفين كان لا يهتم كثيرًا بالتعلم، فهو يقوم بحساب جهده ومقارنته بساعات العمل وذلك لكي ينمي مهاراته.

الثاني: كان مثل العامل الأول يقوم بمجهود كبير، ولكن بالإضافة إلى ذلك كان يقوم بحضور الندوات وورش العمل، وكان له هدف يتمثل في قراءة خمسة وعشرين كتابًا سنويًّا.

الثالث: كان مولعًا بالتعلم، لديه نهم في القراءة ويسعى بنشاط نحو أية فرصة للتعلم، ويقوم بطرح العديد من الأسئلة ويملؤه الفضول لمعرفة ما حوله في هذا الكون، يقوم بفحص أخطائه وأسباب فشله ويحاول أن يعالجها لكي يحول الفشل إلى نجاح من أجل السبب نفسه قام بعمل مخطط شخصي للتعلم، وذلك لكي يقوم بمحاسبة نفسه متبعًا لهذا المخطط.

ومع مرور السنين، خمسة وعشرين عامًا أصبح:

- العامل الأول الذي سبق وحصل على مائة درجة في حل المشكلات انخفض إلى أقل من ذلك بكثير؛ لأنه أهمل جانب المعرفة.

- العامل الثاني زادت المائة إلى ٢٦٥درجة، وأصبحت درجاته مرتين ونصفًا من الأول في حل المشكلات.

- العامل الثالث زادت درجاته إلى ٨٦٢ درجة، أي ما يعادل تقريبًا ثلاث مرات ونصف من قدرة العامل الثاني.

عندما تكون المعلومة متاحة لكل فرد، وفي الوقت نفسه يتم إهمالها يخرج من السوق من لا يهتم بها، فالعامل الثالث عندما جعل القراءة هي شغف الحياة مدى العمر وصل إلى زيادة في حل المشكلات.

على الطريق:

- نحن بحاجة إلى أن نعرف وجهتنا وأن نعرف كيف نخطط للوصول إليها، إن أحلامنا وطموحاتنا يجب أن تترجم إلى أهداف حقيقية ملموسة، وبعد ذلك نرتب هذه الأهداف حسب أولوياتها ونضع إطارًا زمنيًّا لتحقيقها. «ميرلين أولسن».

- مستقبلنا تحدده أهدافنا وكفاحنا لتحقيقه. «مجهول».

النجار الفائز

إضاءة **لا شيء أفظع وأبغض من نشاط بدون فطنة أو تبصر. «توماس كارلل»**

قصة: اثنان من النجارين قررا القيام بعمل سباق في تقطيع الخشب، وعندما بدأت المسابقة لاحظ أحدهما أن الآخر قد أخذ قسطًا من الراحة، ولرغبته في الفوز بتلك المسابقة عمل هذا الرجل دون توقف حتى وقت الغداء، وعندما توقف لتناول وجبة الغذاء أصيب بصدمة عندما وجد أن كومة الخشب التي قام بها الآخر أكبر من كومته، تعجب مما حدث وقرر هذا النجار أن يقوم بالعمل في أثناء الساعة المخصصة لتناول وجبة الغداء، وقام الرجل بأداء العمل على نحو سريع للغاية حتى نهاية اليوم، وعندما توقف المتنافسان عن العمل لكي يتم إعلان الفائز في تلك المسابقة كان الفائز في تلك المسابقة هو الشخص الذي كان يستريح أغلب وقته وكان الثاني متعبًا ومنهك القوى من كثرة المجهود الذي قام ببذله، ولكن مجهوده قد باء بالفشل، قام هذا الرجل بسؤال الفائز عن الكيفية التي استطاع بها الفوز في هذه المسابقة، كما أنه أضاف قائلاً: «من وقت لآخر كنت أنظر لكي أرى ما قمت بإنجازه وفي كل مرة أجدك تستريح، فأجاب البطل مبتسمًا: «في كل مرة كنت أستريح فإنني أقوم بسن حد الفأس واستعادة نشاطي وقواي».

على الطريق: - في الحياة نوعان من الناس: من يسيرون فحسب، ومن يسيرون وهم يعرفون وجهتهم، وهما كما نرى متشابهان في الظاهر ولكنهما مختلفان في حقيقة الأمر، وما يميز الإنسان الناجح عن منافسيه هو أنه يعرف الغاية المتجه إليها. «مارك كين».

- حتى تستطيع المواصلة بدون توقف فعليك بالتركيز على هدف واحد فذلك هو سر النجاح. «أنا بافلوف»

- الأهم من الرغبة في الفوز هو الرغبة في الاستعداد للفوز. «بوبي نايت»

الإيمان العميق بالهدف

إضاءة **ربما يشك الناس فيما تقول ولكنهم سوف يؤمنون بما تفعل. «مجهول»**

قصة: في رسالة موجهة من أحد الأخوين «رايت» اللذين نجحا في الطيران إلى أحد الطيارين الأمريكيين عام ١٩٠٠ قال: [إنني تطاردني فكرة أن الإنسان يستطيع الطيران، إن مرضي «رغبتي في الطيران» قد أزداد خطورة وأشعر أنه سوف يكلفني قريبًا أموالاً طائلة إذا لم تكن حياتي هي الثمن].

وعندما سئل والد الأخوين «رايت» عنهما علق قائلاً: «هما متساويان في ابتكارهما لم يزعم أحدهما أنه أفضل من الآخر ما فعلاه كانا قد فعلاه كفريق، كان الأول هو المهندس والعالم، والآخر الميكانيكي والصانع، وقد صمما معًا أول طائرة في العالم، وعندما حان وقت طيرانها استخدما عملة معدنية لعمل القرعة بينهما لكي يقررا من يحلق في السماء أولاً، وعندما حلَّق أحدهما في السماء في هذا اليوم البارد من شهر ديسمبر في عام ١٩٠٣ كان الآخر يعدو بجانبه ويثبت جناح الطائرة ويشجع أخاه، اعتمد ذلك عليهما معًا».

على الطريق:

عليك أن تؤمن بذاتك وعليك أن تشعر- من أعمق أعماق روحك- أنه باستطاعتك إنجاز المهمة التي بدأت العمل فيها. «ويليام كاسل دي فريز»

- الإنسان هو ما يؤمن به. «أنتون بافلوف تشيكوف»

- ما زال الجميع يواصلون إخباري بمدى دهشتهم مما استطعت إنجازه، ولكنني أخبركم بصراحة وإخلاص أنني لست مندهشًا مما صنعت، لقد كنت أعلم علم اليقين أنني قادر على ذلك. «باتريك يوينج».

- الشجاعة هي القوة تحت ضغط. «إرنست هيمنجواى».

- النجاح يتطلب شخصًا صاحب رسالة. «كلارنس توماس».

نيلسون مانديلا... خائف

إضاءة «إذا خفت من أمر فقع فيه فإن شدة توقيه أكبر منه». علي بن أبي طالب.

- هل أنت خائف؟
- مما أنت خائف؟
- هل تخاف من الفقر؟
- هل تخاف من انتقاد الآخرين؟
- هل تخاف من المرض؟
- هل تخاف من خسارة حب الناس؟
- هل تخاف من كبر السن والشيخوخة؟
- هل تخاف من الموت؟

تحلَّ بالشجاعة وقاوم الخوف، الخوف يتلاشى إذا هجمنا عليه، ويهجم علينا إذا تهيبناه فلا تحاول أبدًا أن تهرب من الأشياء التي تخافها بل قم بمواجهتها، وتعلم من الطيارين حين تخمد عزائمهم، فإن المدربين يضطرون إلى إصدار أوامر لهم بالتحليق مباشرة لكي يتغلبوا على الخوف قبل أن يتمكن منهم.

وهذا «نيلسون مانديلا» محرر الفصل العنصري، قضى وتحمل ٢٧ سنة من عمره في السجن، وانتقل من الزنزانة إلى قصر الرئاسة، كان يعاني من الشعور بالضعف، ولكنه كان يتظاهر لنفسه بالشجاعة، فعندما سُئل هل فكرت في لحظات سجنك أنك لم تعد قادرًا على تحمل تلك الحياة الصعبة، قال مانديلا: لا أكون بشرًا إذا لم أكن أشعر بحالات الضعف الإنساني، ولقد عرفت تلك اللحظات وخصوصًا أثناء عملي في المناجم، فقد كنت محكومًا بالسجن المؤبد مع الأعمال الشاقة، وكان عليَّ العمل طوال النهار في المناجم، ومع طول المدة أحيانًا كنت أتصور بأن المؤتمر الوطني الإفريقي الذي كنا نناضل في ظله سينهار ولن تكون لنا عليه أية سيطرة].

على الطريق:

- تظاهر بالشجاعة حتى وإن لم تكن شجاعًا.
- الخوف يخاف فإذا اقتحمت عليه معاقله هرب منك إلى غير رجعة.
- من الشجاعة أن تتظاهر بالشجاعة وإن لم تكن شجاعًا في قلبك.

لن يساعدك أحد في معركتك

إضاءة **الخطوة الأولى لقهر الخجل هي في أن تعرف أن قهره ممكن.**

قصة: جاءتني تلك المشكلة من أحد الأشخاص في أستراليا لإرشاده إلى الحل الصحيح: «عندي مشكلة الارتباك عندما أصلي بالناس، وجاءتني هذه الحالة مؤخرًا مع العلم بأني قبل ٤ سنوات كنت أصلي بهم بدون ارتباك.. تعالجت عند أطباء نفسيين بمنطقتي وكل ما يفعلونه هو إعطاء حبوب دواء.... ويقولون: «واجه»، أنا أعرف بأن المواجهة هي من الحلول، لكن لا أستطيع أن أواجه بين جماعتي ومسجدنا وهم يعتمدون عليَّ ويثقون بي، أضف إلى ذلك كنت في المرحلة الابتدائية نشيطًا في مجال الإذاعة حتى بدأت المرحلة الثانوية وبدأت هذه الحالة معي عندما مررت بمرحلة البلوغ، إلى أن تخرجت من الثانوية وهي معي، مع العلم بأني لم أترك الإذاعة حتى تخرجت.

الأعراض التي أعاني منها: سرعة نبض القلب، كثرة اللعاب في فمي، التعرف، وتبدأ عليّ ملامح الارتباك عندما أبدأ أقرأ القرآن، هل لحالتي علاج مع العلم بأني لم أيأس ولن أيأس؟ وكيف العلاج وهذا هو المقلق لي؟ أنا الآن في استراليا أفيدوني مأجورين.

إنه الخجل:

وهو: أن تتنفس نفس الهواء الذي يتنفسه الناس ولكن لا تتنفسه بنفس الطريقة التي يتنفسون بها وهو: انكماش عن الاتصال بالناس وينجم عادة عن شعور بالنقص أو الخوف من المجازفة وهو: قوة عازلة تمنعنا عن إدراك ما لدينا من إمكانات وقدرات كامنة وعن التمتع برفقة أشخاص آخرين.

الخجول يرى في عيون الناس حياة تعيسة، ويرى في حديثهم عنه أن مكانه ليس وسطهم ويرى في مواجهة الناس المستحيل، وإذا حدث فهي معجزة حسب خبراء الصحة النفسية.

والخجل الشديد يعود لثلاثة أسباب متفاعلة هي:

- الوراثة.

- فقدان المهارات الاجتماعية.

- نظرة سلبية للنفس والذات.

وهو هنا ليس بسبب العوامل الوراثية وبالتالي سهل العلاج، وهي ربما ظهرت مع مرحلة المراهقة والنمو الحركي للجسم خاصة البنين، فتكون الحركات غير دقيقة ويطلق عليه سن الارتباك فيكثر تعثر المراهق واصطدامه بالأشياء وسقوطها من يديه، والسبب هنا طفرة النمو التي تجعل النمو الجسمي غير متسق مع اختلاف أبعاد الجسم، ثم يزداد اللجوء إلى الوحدة والانفراد وعدم مواجهة الغير، فإن لم يخرج منها الشخص تلازمه فترة طويلة، حتى يعتادها بعد وصوله لسن البلوغ ويصبح نوعًا من أنواع القلق الاجتماعي الذي يؤدي إلى حدوث مشاعر متنوعة تتراوح بين القلق والتوتر البسيط إلى مشاعر رعب وهلع واضحة، والنهاية الطبيعية للخجل الشديد هي الشعور بالوحدة والانعزال عن المجتمع، وقد يتطور الأمر ويؤدي إلى مزيد من المرض مثل الاكتئاب.

والآن كيف يمكن لك التغلب على خجلك:

١- بداية: حدِّد أسباب شعورك بالخجل، لماذا أنت خجول؟

هل عوامل جسمية كالنحافة أو البدانة أو عاهة بارزة مشوهة...؟

هل عوامل نفسية كسرعة الانفعال أو الكراهية الزائدة أو عقدة نقص؟

هل عوامل فكرية كالتخيلات؟

اعرف السبب بدقه..

٢- اكتب على ورقة بيضاء ماذا تنوي القيام به وأسباب ترددك في القيام به، ثم قيم نفسك من خلال تسجيل عدد المرات التي قمت فيها بالفعل بتنفيذ ما نويت وعزمت على أدائه، وماذا حدث لك بعد أن نفذت ما نويت.

٣- أعلن تصميمك على التخلص من الخجل ومجرد الإعلان هو البداية في المواجهة مع الخجل والانتصار عليه.

٤- خذ كل الأسباب نحو تنمية مهاراتك الاجتماعية عن طريق:

* كن البادئ في الحديث مع الآخرين ومن أفضل وسائل افتتاح الحديث هو الثناء أو إبداء الإعجاب بصفة أو شيء معين في الآخرين.

* ألقِ التحية يوميًا على خمسة أشخاص غرباء على الأقل، ولا تنس أن تكون مبتسمًا عندما تلقي التحية وسوف يساعدك وجودك في الخارج أن تتصرف بحرية ودون قيود.

* اخرج للسوق واسأل عن أماكن أو محلات معينة، حتى ولو كنت تعرفها أو تعرف مكانها وكيفية الوصول إليها، المهم أن تبادر الآخرين بالحديث، ولا تنس أن تشكر من سألتهم عن لطفهم وأدبهم عندما أرشدوك للعنوان المطلوب.

- حاول أن تكتسب الثقة بنفسك وبقدراتك من خلال كتابة نقاط ضعفك كما تراها في عمود خاص، واكتب مقابل كل نقطة ضعف الصفة أو الشيء المضاده لنقطة ضعفك مثال:

لا أثق بالآخرين ← أثق بنفسي

- حاول أن تتخيل مواقف سوف تسبب لك القلق والارتباك والإحراج لأنك خجول، وحاول بالمقابل أن تفكر بما كنت ستفعله لو لم تكن خجولاً واستمر على نفس المنوال ولمدة أسبوع، وبعدها إذا واجهت على أرض الواقع طبق ما فكرت به.

- ضع نفسك في الطابور، سواء في مواقف الباصات أو السوبر ماركت... ولا تنس أن تأخذ مكانك آخر الطابور، وابدأ الحديث مع الذي أمامك أو خلفك بسؤال مناسب لموقف الطابور.

- احمل معك كتابًا أو شيئًا ملفتًا للانتباه يثير فضول الكثيرين من رواد المسجد، وكن جاهزًا للرد على الاستفسارات أو ملاحظات الآخرين.

- المشي بخطوات ليست بالسريعة ولا بالبطيئة لمدة ثلث ساعة يوميًا.

- مارس بعض الأعمال الرياضية الجماعية.

- ألق بعض النكت المضحكة على الآخرين (على مسامعهم وليس على تصرفاتهم) وشاركهم في الضحك.

- احرص على أن تشارك الآخرين في الحديث عندما يكون الموضوع الخاص بالحديث في جوانب تعلم تفوقك فيها.

- إذا أحسست بتوتر أعصابك فحاول أن تسترخي قليلاً ثم تعود للحديث مع الآخرين.

- قبل مواجهتك للآخرين خطط لكلماتك وأفعالك، وتوقع رد فعل المستقبل، وعدل

خططك على ضوء ذلك، ثم تمرن على ما ستقوله، وحاول أن تطبقه أكثر من مرة، ثم نفذ ما خططت له مباشرة وبصدق وأدب مع الآخرين.

- **في النهاية:** تذكر أن من لديه ثقة بالله لديه ثقة بالنفس، وأنت تعمل في عمل دعوي يحتاج له المسلمون في كل مكان، وطد علاقتك بالله وادعه أن يكون جهادك لنفسك في هذا الأمر في ميزان حسناتك.

على الطريق:

- «قرنت الهيبة بالخيبة والحياء بالحرمان، والفرصة تمر مر السحاب فانتهزوا فرص الخير» علي بن أبي طالب كرم الله وجهه.

من يعلق الجرس؟

إضاءة **روح المبادرة سوف تقود إلى عمل التغيير والبناء والتحسين والتطوير والقيادة**

قصة: عاشت جماعة من الفئران في أحد المنازل، وكان يعيش في المنزل نفسه قط كبير يأكل في كل يوم واحدًا من تلك الفئران، قالت الفئران بعضها لبعض: لا حيلة لنا يجب أن نضع حدًا لهذا فقد أوشك القط أن يأكلنا جميعًا فلنفكر معًا في ما يجب أن نفعل.

قال فأر عجوز: أنا أعرف ما يجب أن نفعل، يجب أن يقوم فأر منا بتعليق جرس حول عنق القط، وسينبهنا الجرس كلما اقترب القط فنبتعد عنه، وحينما يرحل نعاود الخروج من دون خوف. قالت الفئران جميعًا: النصيحة ليست سيئة ومن الحكمة حقًّا تنفيذ هذا الاقتراح فلنعلق جرسًا حول عنق القط.

قال الفأر العجوز: من منا يقوم بوضع الجرس حول عنق القط؟ أنا عجوز لا أستطيع القيام بهذه المهمة.

وقالت فئران أخرى: ونحن عجائز مثلك.

أما الفئران الصغيرة فقالت: ونحن أصغر من أن نقوم بهذا الأمر الخطير.

وفي النهاية لم يتقدم أي من الفئران ليعلق الجرس حول عنق القط.

واستمر القط يأكل منها في كل يوم فأرًا.

على الطريق:- قيادة الذات هي جوهر روح المبادرة.

- بدون روح المبادرة يكون من المستحيل على أي موظف أن يرقى إلى منصب قيادي.
- روح المبادرة هي المقوم الأساسي للنجاح في العمل.
- روح المبادرة هي التي تجعل هناك فارقًا بين الإنسان الآلي في العمل والموظف.
- لا شيء في هذا العالم يمكن أن يقوم مقام المثابرة حتى ولو كان: العبقرية، الموهبة، التعليم، المهارة.

هؤلاء بدءوا وبادروا

إضاءة **«من الممكن أن تمتلك كل المهارات التي توجد في هذا العالم، ولكن إذا لم تكن لديك روح المبادرة لتطبيق هذه المهارات والمواهب فلا قيمة لها».**

قصة: منذ سنوات وعندما تصادف أن نفذت نماذج التقدم للوظيفة بعد توزيعها على المتقدمين في مكتب بولاية تكساس الأمريكية، توصل موظف سريع البديهة إلى طريقة مثيرة لتجديد عملية التقدم للوظائف بالمكتب، فعندما نفذت كل نماذج التقدم قام هذا الموظف بتسليم كل فرد من المتقدمين- الذين لم يحصلوا على نماذج- حقيبة فارغة مع إعطائهم تعليمات باستخدامها في عمل شيء مبدع، ولأن المكتب كان يسعى جاهدًا لتعيين موظفين يمكنهم إسعاد وتسلية العملاء، فقد سمح هذا التفكير للمتقدمين أن يظهروا قدرتهم مباشرة، إحدى المتقدمات المبدعات قامت بتحويل حقيبتها إلى بالون ممتلئ بالهليوم وأطلقتها في مكان المقابلة وبالطبع حصلت على الوظيفة.

وأصبحت الحقائب منذ تلك اللحظة إجراءً نموذجيًّا في عمليات المقابلة.

- كانت هناك سيدة أم لطفلين تعمل في وظيفة حكومية بولاية «ماسا شوستيس» وتشارك مع سيدة أخرى في الوظيفة حيث يتقاسمان ساعات العمل، كانت الأولى قلقة بخصوص مسألة الأمان الوظيفي، وعلمت أن حاكم الولاية ينوي تسريح المئات من العاملين بحكومة الولاية ومنح اجازات لآخرين نتيجة عجز الموازنة الذي بلغ ٤٦٠ مليون دولار، قامت السيدة ببحث ودراسة قوانين نظام الرعاية الصحية لمحدودي الدخل الخاص بالولاية والتعليمات الفيدرالية الخاصة بإدارة الخدمات البشرية، على أمل أن تجد طريقة للحصول على أكبر قدر من المال ونتيجة

هذا البحث- باستغلال وقتها الخاص- ولمبادراتها الذاتية كشفت النقاب عن خطأ في الحسابات وحصلت الولاية نتيجة تعويض لهذا الخطأ على ٤٩٨ مليون دولار، وهو أعلى بكثير مما كانت تحصل عليه نظير الخدمات الصحية وتم سد العجز في الموازنة مع فائض قدره (٢٩) مليون دولار، وحصلت السيدة على جائزة نقدية قيمتها عشرة آلاف دولار نظير العمل والمبادرة، كما حصلت على شكر وتقدير من حاكم الولاية.

- قامت وكالة حكومية في نيوزيلاندا بطباعة عدد من النشرات الدعائية، ولكن كان هناك خطأ في رقم الهاتف الذي جاء بها ثم قامت بتوزيع هذه النشرات في طول البلاد وعرضها، ونتيجة لذلك انهمر من المكالمات الهاتفية المربكة على شركة «كليير كوميونيكيشنز للاتصالات» صاحبة رقم الهاتف الذي أوردته الوكالة خطأ، وبينما كانت إدارة هذه الشركة منهمكة في إخبار موظفي الاستقبال بها كيف يرشدون المتصلين إلى الرقم الصحيح قام رجل مبيعات ذكي باستغلال الفرصة حيث قام بالاتصال بالوكالة الحكومية وباع لهم الخط الهاتفي الذي يحمل الرقم الخطأ.

قام بحل مشكلة الوكالة الحكومية وموظفي الاستقبال بشركته المنهكين وعقد صفقة لصالحه أيضًا.

- موظفة في خدمة العملاء لدى شركة صغيرة في ولاية فيرجينيا سمعت من رئيسها أنه بحاجة إلى أن يضيف صوتًا بشريًا إلى واجهة مستخدمي أجهزة الكمبيوتر التي تنتجها الشركة، أدركت أن هذه فرصة جيدة لزوجها الذي كان يعمل في التلفزيون والإذاعة المحليين منذ سنوات، قال له: «ينبغي أن تحاول وإذا نجحت فسيكون هذا رائعًا» وافق المدير على إعطاء الزوج محاولة وقام من خلالها بتسجيل أربع جمل بسيطة على شريط تسجيل وهي:

«مرحبًا بك، وصلتك رسالة، تم تحميل الملفات، إلى اللقاء»

وبعد أن تم التسجيل غيرت الشركة اسمها إلى «أونلاين»، واليوم يسمع الملايين صوت هذا الزوج عندما يسجلون أسماءهم عبر الشبكة العنكبوتية.

- في مركز طبي في مدينة «بوسطن» قرر الموظفون أن بمقدورهم توفير أكثر من ٢٠٠ دولار لكل عملية نقل دم، عن طريق أخذ الدم منهم، وقد أسسوا منطقة للتبرع يستطيع الموظفون التبرع فيها بالدم بشكل منتظم.

- قام الموظفون في إدارة الخدمات المحلية في واشنطن والذين يقومون بإعطاء المعلومات

للعملاء عن طريق الهاتف بأخذ المبادرة، وانطلقوا خارج مكاتبهم ليتعرفوا على عملائهم بشكل فعلي عن الخدمات التي يقدمونها إليهم، عندها استطلعوا إدخال عدد كبير من التحسينات على نظام الاتصالات، ونتيجة لذلك زاد عدد المكالمات التي يقومون باستقبالها بشكل كبير بنسبه تصل إلى ٤٠٪، كما قل معدل الوقت الذي يقتضيه العميل في الانتظار من ١٥٧ ثانية إلى ٦٥ ثانية مع زيادة الدقة.

- بينما فتاة تعمل في مصنع هيتاتشي لرقائق السليكون في اليابان، علمت أن الإدارة تقوم بإعادة النظر في مقترح لإغلاق المصنع نتيجة لأن نسبة العيوب في المنتجات زادت بنحو ٢٠٪ عن المعدل، وذات يوم وهي تقود دراجتها ذاهبة إلى عملها لاحظت اهتزازًا في مقود دراجتها، وكان ذلك بسبب مرور قطار على خط السكك الحديدية المجاورة للطريق، وقد اقترحت لمدير المصنع أنه قد يكون هناك علاقة بين ارتفاع نسبة العيوب في المنتجات ومرور القطارات، ورغم شك المدير فيما قالته إلا أنه قدم فكرتها لمهندسي الجودة بالمصنع الذين قاموا من جانبهم بإجراء اختبارات للذبذبات، غير أنهم لم يتوصلوا إلى شيء، لم تفقد الفتاة الإيمان بفكرتها ولكنها قامت بمزيد من البحث واكتشفت أن بعض الذبذبات منخفضة التردد لا يمكن الكشف عنها ولكن لا يزال لها تأثير سلبي، وقد أقنعت الإدارة أن تحاول بناء خندق يتم ملؤه بالماء بين خطوط السكك الحديد والمصنع، وقد تطوعت مجموعة من الموظفين لتنفيذ هذا المشروع في إحدى أيام إجازات الأسبوع وكانت مفاجأة للجميع أن الفكرة قد نجحت وتم إنقاذ المصنع من انهيار أكيد.

- قام ٨٠٪ من الموظفين بأحد البنوك بالتعبير عن عدم الرضا عن مهام العمل المسندة إليهم، قام الموظفون بالاجتماع، وتعاونوا ولمدة شهرين على إعادة صياغة المهام الخاصة بالعمل ووضعوها في شكل وصف وتوصيف وظيفي جديد، وقد وافقت الإدارة عليها، وكانت النتيجة أن شعر الموظفون بالرضا وتحسَّنَ أداؤهم بشكل كبير.

- قام عمال الورش في شركة لمنتجات البناء في الولايات المتحدة بإيجاد مصدر جديد للدخل عن طريق أخذ المبادرة باقتراح إمكانية بيع نشارة الخشب الناتجة عن نشر الأخشاب إلى المشاتل الزراعية، حيث تفرش على الأرض لوقاية جذور النباتات من الحرارة أو البرد.

- مهاجر أوكراني يمتلك في مدينة كييف عاصمة أوكرانيا بالمشاركة مع آخرين مكتبًا لرسم الخرائط يعمل به ٣٥٠ موظفًا، كان عليه أن يترك بلده لأسباب سياسية وهاجر إلى أمريكا وقبل

بوظيفة حارس مدرسة للوفاء باحتياجاته هو وأسرته، وبدلاً من أن يتحسر على المكانة الاجتماعية التي فقدها باشر عمله الجديد بحماسة يندر وجودها، كان يبادر في كل وقت وكل مكان قدر ما يستطيع، كان ينظف الأرضيات ويرتب المكان ويجدد في أدوات المكان فيستحدث رفًّا أو شماعة يعلق عليها العاملون احتياجاتهم ومظلاتهم وهكذا في كل شأن حتى أنه كان يقول: «عندما التحقت بالعمل في هذه المدرسة بدأت أعمل كما لو كنت أنا صاحبها فإذا رأيت شيئًا مكسورًا لا أسأل أحدًا عن شيء إنما أقوم بإصلاحه فقط، وكان الناتج النهائي: حصوله على جائزة موظف العام في كاليفورنيا.

– عندما تمزق جزء من سترة أحد النزلاء في فندق بولاية «ماساشوسيتس» الأمريكية، ولم يستطع محل التنظيف الجاف معالجة هذا القطع قام أحد أفراد الخدمة بالفندق بأخذ هذه السترة معه إلى المنزل حيث قامت والدته بمعالجة ما بها من قطع، وقام بتسليمها إلى النزيل في الوقت المناسب ليقوم بارتدائها لحضور اجتماع في صباح اليوم التالي.

– الموظفون في فندق «كريستال جيتواي ماريوت» بولاية فيرجينيا يقومون بعمل الكثير لخدمة نزلائها ففي إحدى المرات وقف أحد الموظفين خلف منصة الاستقبال في الفندق لساعات، ولا يرتدي في قدميه سوى الجوارب فقط بعد أن أقرض حذاءه لأحد النزلاء كان قد نسي حذاءه الخاص وكان عليه أن يلقي خطبه في مكان قريب.

– قام شخص بتقديم طلب للالتحاق بكلية ويليامز عام ١٩٨٩ وقوبل طلبه بالرفض، لم يقم الشخص بتمزيق خطاب الرفض بل توجه واتصل بمكتب القبول بالكلية وأخبرهم قائلاً: «إنني أرفض رفضكم وسآتي إليكم بأية طريقة» وقد التحق بها بعد عام واحد.

– بدلاً من الاكتفاء بمشاهدة شركتهم التي يعملون بها وهي تموت موتًا بطيئًا على أيدي منافسيها، الأمر الذي يجعل وظائفهم وحياتهم المهنية معرضة للخطر، قام الموظفون بأخذ المبادرة لشراء هذه الشركة ثم لتطبيق عدد من الإجراءات الصارمة لجعل الشركة أكثر قدرة على المنافسة، اشتملت هذه الإجراءات على أخذ أجر تطوعي وتخفيض في المزايا الممنوحة من الشركة، ووصل الأمر إلى الاستغناء عن البواب وعمال النظافة وقيام الموظفين بأعمال النظافة في المصنع بأنفسهم.

وعلى الرغم من العقبات التي واجهتهم إلا أن هذه الإجراءات ساعدتهم على إنقاذ وظائفهم.

– سمع «جاي إليوت» المبرمج الصغير في شركة «أي بي إم توم واطسون» الرئيس القوي للشركة وهو يدلي بحديث أمام لجنة العلاقات الخارجية بمجلس الشيوخ يقول فيه: «إن الجهود

الحربية الأمريكية في فيتنام كانت تدار بطريقة سيئة شعر «جاي» برغبة شديدة في الرد على ذلك، فكتب خطابًا إلى «توم واطسون» قال في أحد أجزائه: «إذا كنت تعتقد أن حرب فيتنام كانت تدار بطريقة سيئة فماذا عن إدارة شركتك الخاصة؟ وكان بصحبة الخطاب ٢٠ صفحة من الاقتراحات التفصيلية من أجل التحسين تمس كل جزء من جسد الشركة العملاقة، وبعد أسبوعين تم استدعاء «جاي» من قبل «توم» ليتناول معه قدحًا من القهوة وبدلاً من فصله أخبره بمدى شجاعته الكافية لكتابة خطابه، وتم إرساله على الفور لمقر الشركة ليتحدث إلى فريق التخطيط للشركة وليبدأ مهنة جديدة تمامًا داخل الشركة، وليحيا حياة رائعة متفوقًا بشدة على جميع نظرائه ويرتقي درجات ومناصب داخل الشركة.

- يوم اليمامة في حرب الردة، بادر البراء بن مالك رضي الله عنه عندما تحصن مسيلمة الكذاب بحديقة الموت هو وأنصاره فقال البراء: يا معشر المسلمين ألقوني عليهم في الحديقة، فاحتملوه فوق الحجف (التروس) ورفعوها: بالرماح حتى ألقوه عليهم فلم يزل يقاتلهم دون بابهم حتى فتحة، ودخل المسلمون الحديقة من الباب الذي فتحه البراء، وقد قتل منهم عشرة وجرح يومئذ بضعا وثمانين جرحًا، كان البراء رجلاً بادر على الموت.

- مبادرة زيد بن ثابت الأنصاري رضي الله عنه حين مات النبي ﷺ وماج الناس واضطربوا ورأى الأنصار أنهم أحق بتولي الأمر بعد الرسول، وقام خطباؤهم في ذلك، فما كان من هذا الشاب الصغير إلا أن بادر وقال كلمته الخالدة، فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: «لما توفي رسول الله ﷺ قام خطباء الأنصار فجعل منهم من يقول: يا معشر المهاجرين إن رسول الله ﷺ كان إذا استعمل رجلاً منكم والآخر منا فنرى أن يلي هذا الأمر رجلان: أحدهما منكم والآخر منا فتتابعت خطباء الأنصار على ذلك قال: قام زيد بن ثابت فقال: «إن رسول الله ﷺ كان من المهاجرين وإنما الإمام يكون من المهاجرين ونحن أنصاره كما كنا أنصار رسول الله، فقام أبو بكر فقال: جزاكم الله خيرًا من حي يا معشر الأنصار وثبت قائلكم، ثم قال: «والله لو قلتم غير ذلك ما صالحناكم» [رواه أحمد في المسند].

على الطريق: - من الممكن أن تمتلك كل المهارات والمواهب التي توجد في هذا العالم ولكن إذا لم تكن لديك روح المبادرة لتطبيق هذه المهارات والمواهب فلا قيمة لها.

- اصنع جميع قراراتك كما لو كنت تمتلك الشركة كلها «روبرت تاونسند».

- إذا كانت لديك روح المبادرة فلست بحاجة إلى من يخبرك دائمًا بما يتعين عليك فعله.

- الموظفون لدينا مسئولون عما يقومون بإنتاجه وعن جودته، ونحن نتوقع منهم أن يتصرفوا كما لو كانوا ملاكًا للشركة. «جوردن فوردوار صاحب شركة».

- الأحمق الذي يمتلك روح المبادرة سوف يحقق في أسبوع واحد أكثر مما يحققه شخص عبقري يظل يتحدث مع أصدقائه عن فكرة ما لمدة عام كامل.

- بدون روح المبادرة يكون من المستحيل على أي موظف أن يرقى إلى منصب قيادي.

- لو لم يكن هناك من يمتلك روح المبادرة ما كانت الشركة لتنمو أبدًا.

- تظهر روح المبادرة فيمن يمتلكها أشياء عديدة: الاستعداد للعمل، حب الاستطلاع، الدافع لكي يصبح أفضل مما هو عليه، والذكاء ليجد تلك الطريقة الأفضل والأسرع للعمل.

- روح المبادرة تعني أن تملك الخيال والذكاء والطاقة لتصل إلى المكان المناسب وتقوم بإنجاز ما يجب إنجازه أيًّا كان، كن إيجابيًّا.

- كان هناك ثلاثة أشخاص يعملون في موقع للبناء وكانوا جميعًا يؤدون نفس العمل، ولكن عندما سئل كل منهم على هذه: «ما هو العمل الذي تؤديه»؟ تباينت الإجابات حيث أجاب الأول: أقوم بتكسير الصخور، وقال الثاني: أكسب قوتي ورزقي، في حين قال الثالث: أساعد في بناء مدرسة. [بيترشولتز- الرئيس التنفيذي لشركة بورش]

- إذا رأى صاحب العمل روح المبادرة فيك فإن كل شيء آخر سوف يتحقق لك.

- روح المبادرة تقودنا إلى عمل التغيير وإلى البناء والتحسين والتطوير والقيادة.

- الإنسان لا ينتهي عندما ينهزم ولكنه ينتهي عندما يستسلم.

- روح المبادرة هي الطموح، إنك تنجز وتحقق، وتقبل وتكيف، وتجمع وتمتص، وتوقف وتعدل، وتؤثر وتمتع، وتلائم وتحلل، وتطبق وتنفذ، وتعين وتقدر، وتفعل كل شيء باستخدام روح المبادرة ولا شيء من هذا يمكن القيام به بدونها.

- يقول النبي ﷺ: «**بادروا بالأعمال....**» [رواه الترمذي].

العمل كرامة

إضاءة **«من يأكل ولا يعمل موته خير من حياته وعدمه خير من وجوده». «عمر بن الخطاب ﷺ»**

قصة: استدعى أحد الملوك مستشاريه لكتابة حكمة العصور المختلفة لكي ينقلها للأجيال القادمة، فاجتمع المستشارون، وبعد عمل شاق أعطوا الملك مجلدات من الحكم، فطلب الملك اختصارها لأنها طويلة، فرجع المستشارون ولخصوا المجلدات في مجلد واحد وأتوا به للملك، فطلب الملك اختصاره لأنه مجلد طويل، فعاد المستشارون ولخصوا المجلد في باب واحد وأتوا به للملك، فطلب الملك اختصاره لأنه باب طويل، فرجع المستشارون ولخصوا الباب في صفحة واحدة وأتوا بها للملك، فطلب الملك اختصارها لأنها طويلة، فرجع المستشارون واتفقوا فيما بينهم أنه إن كانت من حكمة يريد الملك نقلها للأجيال القادمة فهي جملة واحدة تقول:

احرص على أن تأكل من عمل يدك

على الطريق: قال الرسول ﷺ:«إن أطيب ما أكل الرجل من كسبه». أخرجه ابن حبان والنسائي وأحمد في المسند.

«من أمسى كالاً من عمل يديه أمسى مغفورًا له». أخرجه الطبراني.

«إن الله يحب المؤمن المحترف». أخرجه الطبراني

يقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: «لا يقعد أحدكم عن طلب الرزق يقول: اللهم ارزقني، فقد علمتم أن السماء لا تمطر ذهبًا ولا فضة».

ابعد الخوف عن طريقي

إضاءة **«ليس هناك شخص يمكن أن يخفق إذا بذل قصارى جهده» [أوريسون سويت ماردن]**

قصة: إنه رجل ولد لأب وجد يشغلون وظائف كبيرة في إحدى ولايات الهند، فالوالد كان رجلاً مهذبًا وشجاعًا، وعرف بحسن أدائه لعمله، ولكن ابنه «موهانداس غاندي» لم يكن من السهل عليه أن يعقد صداقات مع قرنائه من زملاء المدرسة، فأصدقاؤه الوحيدون هم كتبه ودروسه، وكان يجري منطلقًا إلى بيته فور انتهاء الدروس خوفًا من أن يكلمه أحد أو يسخر منه أحد.

وفي سن الثامنة عشر من عمره ذهب إلى انجلترا ليدرس القانون ويصبح محاميًا وعاد إلى الهند بعد أربع سنِوات، وعندما بدأ العمل كمحام كاد يغمى عليه. فعندما بدأت المرافعة لم يستطع أن ينطق بكلمة واحدة فهو خجول جدًّا جدًا ويخاف من الناس.

ولكنه قرر التغيير فلا مناص من التغيير.

وتغير فعلاً فكان المهاتما غاندي الذي واجه الشر وكافح القوة حتى حرر بلاده من الاستعمار.. إنه الزعيم غاندي الذي كانت فلسفته: «داخل كل إنسان قوة روحية كامنة، تلك القوة تمكن الإنسان من مواجهة الشر ومكافحة القوة ولكن ليس بالبغض ولا بالكراهية واستعمال العنف وإنما بالحب وبالهدوء وبرفض إطاعة الأوامر والقوانين الجائرة مع تحمل عقوبة هذا الرفض والعصيان».

على الطريق: - امنح الضوء وسوف يختفى الظلام «ديسدريوس إيراسموس».

- لا تسمح لأي شيء أن يحجب الضوء الذي يشرق من داخلك «مايا أنجيلو»

- أعظم اكتشاف على الإطلاق هو أن الإنسان يستطيع تغيير حياته كلها بتغيير موقفه تجاهها «ويليام جيمس».

- مصيرنا لا يتعلق بالنجوم ولكنه يتعلق بأنفسنا «شكسبير».

هل تريد ١٠٠ دولار أمريكي؟

إضاءة **«ليس العار أن تسقط بل من العار أن تبقى حيث سقطت» علي بن أبي طالب كرم الله وجهه.**

قصة: رفع المحاضر في إحدى المحاضرات ١٠٠ دولار وقال من يريد هذه؟

فرفع معظم الموجودين أيديهم وقال لهم: سوف أعطيها لواحد منكم لكن بعدما أفعل هذا وقام بكرمشة الورقة، ومن ثم سألهم: من يريدها؟

وما زالت الأيدي مرتفعة، فقال لهم: حسنًا، ماذا لو فعلت هذا، ورمى النقود على الأرض ومن ثم رفعها وهي مليئة بالتراب وسألهم: من منكم ما زال يريدها؟

فارتفعت الأيدي مرة ثالثة، فقال لهم: آمل أن تكونوا قد تعلمتم درسًا قيمًا، فمهما فعلت

بالنقود فما زلتم تريدونها لأنها لم تنقص قيمتها، فهي ما زالت ١٠٠ دولار، ففي مرات عديدة من حياتنا نسقط أرضًا وننكمش بسبب الظروف التي تحيط بنا فنشعر حينها بأنه لا قيمة لنا حاول ألا تنسى ذلك أبدًا، لا تدع خيبة أمل الأمس تلقي بظلالها على أحلام الغد، فقيمة الشيء هو ما تحدده أنت فاختر لنفسك أفضل القيم.

وأنت:

هل وعيت الدرس جيدًا؟

هل سقطت مرة على الأرض وانكمشت؟

هل أدركت حينها أنك لا شيء ولا قيمة لك مطلقًا؟

هل كان بك كل معاني اليأس؟

والآن: كيف أنت؟

على الطريق: - إن حياة الإنسان تبدأ من الشاطئ الآخر من اليأس «سارتر- مسرحية الذباب».

- الفشل مولد النجاح.
- الفشل هو الشيء الوحيد الذي يستطيع أن يحققه الإنسان دون أن يبذل أي مجهود.«مصطفي أمين».
- لا يوجد مكسب بدون معاناة أو ألم «أدلاي ستيفنسون».

الحياة فــــن

إضاءة: ليس هناك شخص يشعر بالسعادة إلا إذا كان يعتقد أنه سعيد «سايروس».

قصة: يقول الأستاذ/ أحمد أمين في كتابه فيض الخاطر: (ليس المتبسمون للحياة أسعد حالًا لأنفسهم فقط بل هم كذلك أقدر على العمل وأكثر احتمالاً للمسئولية، وأصلح لمواجهة الشدائد ومعالجة الصعاب والإتيان بعظائم الأمور، وهناك نفوس تستطيع أن تصنع من كل شيء شقاء، ونفوس تستطيع أن تصنع من كل شيء سعادة فهناك المرأة في بيتها كل شيء أسود في يومها لأن طبقًا كسر ولأن نوعًا من الطعام زاد الملح فيه، ولأن هناك رجلاً ينغص على نفسه حياته، وكذلك على كل من حوله من كلمة يسمعها أو يؤولها تأويلًا سيئًا أو من عمل تافه حدث

له، الحياة فن، وفن يتعلم فاجتهد أن تتعلم هذا الفن... والنفس الباسمة هي التي تجيد أن تقوم بهذا الفن فترى الصعاب مذللة يمكن التغلب عليها.. ترى الجبال الشاهقة ووديانًا سهلة يمكن المشي عليها، أما هذه النفس العابسة فترى الصغائر عظائم يصعب تجاوزها، ودائمًا يتعلل بـ: لو، إذا، إنْ... إن صاحب هذه النفس يود أن ينجح في حياته أن يحقق أحلامه وطموحه ولا يريد أن يدفع الثمن.. إنه ينتظر السماء حتى تمطر ذهبًا وفضة أو تنشق الأرض فتخرج له كنزًا).

ومن يملك الأمل يملك دائمًا سفينة يمر بها عباب البحر.

على الطريق:- المتشائم يرى الصعوبات في كل فرصة والمتفائل يرى فرصًا في كل صعوبة. «تشرشل».

- هناك فرصة في وسط كل صعوبة «مجهول».

بيت لم يعرف الحزن قط

إضاءة **(توجد طريقتان للتعامل مع الصعوبات في الحياة: إما أن تغير الصعوبات وتلغيها وهذا صعب، أو أن تغير ردة فعلك تجاه الصعوبات).**

قصة: هناك أسطورة صينية تقول إن: سيدة عاشت مع ابنها الوحيد في سعادة ورضا حتى جاء الموت وأخذ روح الابن، حزنت السيدة جدًّا لموت ولدها، ولكنها لم تيأس بل ذهبت إلى حكيم القرية طلبت منه أن يخبرها الوصفة الضرورية لاستعادة ابنها إلى الحياة مهما كانت أو صعبت تلك الوصفة، أخذ الشيخ الحكيم نفسًا عميقًا وشرد بذهنه ثم قال: أنت تطلبين وصفة حسنًا أحضري لي جبة خردل واحدة بشرط أن تكون من بيت لم يعرف الحزن مطلقًا، وبكل همة أخذت السيدة تدور على بيوت القرية كلها وتبحث عن هدفها: حبة خردل من بيت لم يعرف الحزن مطلقًا.

طرقت السيدة بابًا ففتحت لها امرأة شابة فسألتها السيدة هل عرف هذا البيت حزنًا من قبل، ابتسمت المرأة في مرارة وأجابت: وهل عرف بيتي هذا إلا كل حزن، وأخذت تحكي لها أن زوجها توفي منذ سنة وترك لها أربعة من البنات والبنين ولا مصدر لإعالتهم سوى بيع أثاث الدار الذي لم يتبقى منه إلا القليل، تأثرت السيدة جدًّا وحاولت أن تخفف عنها أحزانها، وبنهاية الزيارة صارتا صديقتين، ولم ترد أن تدعها تذهب إلا بعد أن وعدتها بزيارة أخرى، فقد فاتت

مدة طويلة منذ أن فتحت قلبها لأحد تشتكي له همومها، وقبل الغروب دخلت السيدة بيتًا آخر، ولها نفس المطلب ولكن الإحباط سرعان ما أصابها عندما علمت من سيدة الدار أن زوجها مريض جدًّا وليس عندها طعام كافٍ لأطفالها منذ فترة، وسرعان ما خطر ببالها أن تساعد هذه السيدة فذهبت إلى السوق واشترت بكل ما معها من نقود طعامًا وبقولاً ودقيقًا وزبدة ورجعت إلى سيدة الدار وساعدتها في طبخ وجبة سريعة للأولاد، واشتركت معها في إطعامهم ثم ودعتها على أمل زيارته في مساء اليوم التالي، وفي الصباح أخذت السيدة تطوف من بيت إلى بيت تبحث عن حبة الخردل، وطال بحثها لكنها للأسف لم تجد ذلك البيت الذي لم يعرف الحزن مطلقًا لكي تأخذ من أهله حبة الخردل، ولأنها كانت طيبة القلب فقد كانت تحاول مساعدة لكل بيت تدخله في مشاكله وأفراحه، وبمرور الأيام أصبحت السيدة صديقة لكل بيت في القرية، نسيت تمامًا أنها كانت تبحث في الأصل عن حبة خردل من بيت لم يعرف الحزن، ذابت في مشاكل ومشاعر الآخرين ولم تدرك قط أن حكيم القرية قد منحها أفضل فرحة للقضاء على الحزن حتى ولو لم تجد حبة الخردل التي كانت تبحث عنها فالوصفة السحرية قد أخذتها بالفعل يوم دخلت أول بيت من بيوت القرية.

- الحقيقة هي الضياء الذي ينير عقولنا ويثبتنا على الطريق القويم، إن الذين يتقبلون هدى الحق سيتمكنون من تطهير أبدانهم وعقولهم ﴿قُلْ يَا أَيُّهَا النَّاسُ قَدْ جَاءَكُمُ الْحَقُّ مِن رَّبِّكُمْ فَمَنِ اهْتَدَى فَإِنَّمَا يَهْتَدِي لِنَفْسِهِ وَمَن ضَلَّ فَإِنَّمَا يَضِلُّ عَلَيْهَا وَمَا أَنَا عَلَيْكُم بِوَكِيلٍ﴾ [يونس: ١٠٨].

والصبر من مقومات الصحة النفسية كما ينمي الطاقات البشرية ويزيد من رصيدها ومن إفراز مواد تزيل الآلام وتؤدي إلى استقرار الصحة النفسية.

إذن البداية هي: قبول الحق حتى ولو كان مخالفًا لما تريد.

ويحتاج الناس للصبر بوصفه فضيلة أخلاقية للمحافظة على التوازن والاستقرار في حياتهم، والناس القلقون يبدون قلة صبر وضعف في الإيمان والأمل وتذمر وإحباط، كما أن قلة الصبر تترافق مع قلة الإحساس التي تجعل الناس غير مبالين لا تحركهم المعاناة الإنسانية وتحرمهم أيضًا من تذوق السعادة بعد زوال المحن المؤلمة.

إذن الثانية هي: الصبر في قبول الحق

الصبر هو سيطرة الفرد على انفعالاته في وجه المصاعب والمحن في الجهاد الأكبر مع النفس، فإن ذلك دليل على امتلاكه صفة الصبر ويقول الإمام على بن أبي طالب: «الصبر صبران، صبر على ما تكره، وصبر عما تحب».

إذن الثالثة هي: اكتساب صفة الصبر. الصبر خلق كسبي يتخلق به العبد وهو حبس النفس عن الجزع والهلع والتشكي، فيحبس النفس عن التسخط واللسان عن الشكوى والجوارح عما لا ينبغي فعله، وهو ثبات القلب على الأحكام القدرية والشرعية ﴿ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ﴾ قال ابن القيم في إغاثة اللهفان: «فسعادة العبد وكمال لذته ونعيمه موقوفا على مقامات خمس: علمه بالنعيم المطلوب ومحبته له وعلمه بالطريق الموصل إليه وعمله به وصبره على ذلك».

على الطريق:

- اخرج من عالمك الخاص وتخلص من أنانيتك وهب وحاول مساعدة الآخرين ليساعدوك.
- الأحداث السيئة تأتي فجأة والأحداث الطيبة تأتي بالتدريج.
- الصبر نبته وخيمة ولكن ثمارها حلوة.
- إن الهزيمة هي في الغالب حالة مؤقتة لكن الاستسلام هو الذي يجعلها حالة دائمة.

«مارلين شافانت».

السعادة رحلة وليست محطة وصول

إضاءة **«يكون المرء سعيدًا بمقدار الدرجة التي يقرر أن يكون عليها من السعادة، فإذا ربطت ذهنك بأفكار سعيدة ستحصل على أفكار سعيدة» [إبراهام لينكولن].**

قصة: في وقت مضى كان هناك تسعة متسابقين في أوليمبياد سياتل وكان كل المتسابقين معوقين جسديًا أو عقليًا وقفوا جميعًا على خط البداية لسباق مائة متر ركض. وانطلق مسدس بداية السباق لم يستطع الكل الركض ولكن كلهم أحبوا المشاركة فيه، وأثناء الركض انزلق أحد المشاركين من الذكور وتعرض لشقلبات متتالية فأجهش بالبكاء على المضمار فسمعه الثمانية الآخرون وهو يبكي فأبطأوا من ركضهم وبدءوا ينظرون إلى الوراء ونحوه وتوقفوا عن

الركض وعادوا إليه.

عادوا إليه جميعًا وجلسوا بجانبه وقال أحدهم له: أتشعر بتحسن الآن؟

ثم نهض الجميع ومشوا جنبًا إلى جنب كلهم إلى خط النهاية معًا فقامت الجماهير الموجودة جميعًا وهللت وصفقت ودام هذا التهليل والتصفيق طويلًا.

الأشخاص الذين شاهدوا هذا ما زالوا يتذكرونه ويقصونه، لماذا؟

لأننا جميعًا نعلم في دواخل نفوسنا بأن الحياة أكثر بكثير من مجرد أن نحقق الفوز لأنفسنا .

الأمر الأكثر أهمية في هذه الحياة هي أن نساعد الآخرين على النجاح والفوز حتى لو كان هذا معناه أن نبطئ وننظر إلى الخلف ونغير اتجاه سباقنا نحن.

فالشمعة لا تخسر شيئًا إذا ما تم استخدامها لإشعال شمعة أخرى.

يقول ابن الجوزي في كتابه «صيد الخاطر في التخلي من الأمراض النفسية والتحلي بالآداب الشرعية والأخلاق المرضية»: السعيد من لازم التقوى، اعلم أن الزمان لا يثبت على حال كما قال عز وجل ﴿وَتِلْكَ الأَيَّامُ نُدَاوِلُهَا بَيْنَ النَّاسِ﴾ [آل عمران: ١٤٠]. فتارة فقر وتارة غنى وتارة عز وتارة ذل وتارة يفرح الموالي وتارة تشمت الأعادي، فالسعيد من لازم أصلًا واحدة على كلٍ، وهو تقوى الله عز وجل، فإنه إن استغنى زانته وإن افتقر فتحت له أبواب الصبر، وإن عوفي تمت النعمة عليه، وإن ابتلي جمّلته، ولا يضره إن نزل من الزمان أو صعد أو أعراه أو أشبعهُ أو أجاعه، لأن جميع تلك الأشياء تزول وتغير والتقوى أصل السلام حارس لا ينام يأخذ باليد عند العثرة ويواقف (أي يوقف) على الحدود والمنكر من غرته لذة حصلت مع عدم التقوى فإنها تُحول وتخليه خاسرًا.

ولازم التقوى في كل حال فإنك لا ترى في الضيق إلا السعة وفي المرض إلا العافية هذا نقدها العاجل والأجل معلوم.

نحن نقنع أنفسنا بأن حياتنا ستصبح أفضل بعد أن نتزوج، ونستقبل طفلنا الأول أو طفلًا آخر بعده، ومن ثم نصاب بالإحباط لأن أطفالنا ما زالوا صغارًا، ونؤمن بأن الأمور ستكون على ما يرام بمجرد تقدم الأطفال بالسن، ومن ثم نحبط مرة أخرى، لأن أطفالنا قد وصلوا فترة المراهقة الآن، ونبدأ بالاعتقاد بأننا سوف نرتاح فور انتهاء هذه الفترة من حياتهم، ومن ثم نخبر أنفسنا بأننا سوف

نكون في حال أفضل عندما نحصل على سيارة جديدة ورحلة سفر، وأخيرًا نتقاعد.

الحقيقة أنه لا يوجد وقت للعيش بسعادة أفضل من الآن، فإن لم يكن الآن فمتى إذن؟

حياتك مملوءة دومًا بالتحديات، ولذلك فمن الأفضل أن تقرر عيشها بسعادة أكبر على الرغم من كل التحديات كأن يبدو دائمًا بأن الحياة الحقيقية هي على وشك أن تبدو.

ولكن في كل مرة كان هناك محنة يجب تجاوزها، عقبة في الطريق يجب عبورها، عمل يجب إنجازه .

دين يجب دفعه ووقت يجب صرفه كي تبدأ الحياة.

ولكنى أخيرًا بدأت أفهم بأن هذه الأمور كانت هي الحياة.

وجهة النظر هذه ساعدتني أن أفهم لاحقًا بأنه لا وجود للطريق نحو السعادة.

السعادة هي بذاتها الطريق ولذلك فاستمتع بكل لحظة..

لا تنتظر أن تنتهي المدرسة كي تعود من المدرسة.

أن يخف وزنك قليلًا، أن يزيد وزنك قليلًا.

أن تبدأ عملك الجديد.

أن تتزوج.

أن تبلغ الأسبوع أو الشهر أو العام القادم.

أن تحصل على سيارة جديدة، على أثاث جديد.

أن يأتي الربيع أو الصيف أو الخريف أو الشتاء.

أن يتم نشر كتاب لك.

أن تموت أو أن تولد من جديد.

كي تكون سعيدًا، فالسعادة هي رحلة وليست محطة نصلها، لا وقت أفضل كي تكون سعيدًا أكثر من الآن.

عش وتمتع باللحظة الحاضرة.

فكر بهذه اللحظة.

الحياة قصيرة جدًا.

على الطريق:- السعيد مستفيد من ماضيه متحمس لحاضره متشوق لمستقبله.

- السعيد يحب نفسه ولا يصغر نفسه.. إيجابي فهو يفيد ويستفيد.

- السعيد ينظر للمشكلات على أنها مؤقتة بل هي تجربة واختبار.

- ماذا يفعل أعدائي بي، أنا جنتي في صدري فسجني خلوة ونفِي سياحة وقتلي شهادة «ابن تيمية».

- عنوان سعادة العبد ثلاث: إذا أنعم عليه شكر، إذا ابتلي صبر، إذا أذنب استغفر «ابن القيم».

السعيد والتعيس



السعادة تختلف عن المتعة، السعادة تتعلق بالنضال والاحتمال والإنجاز «مجهول».

قصة: تروي الأسطورة الصينية أن شيخًا أراد أن يعرف الفرق بين السعداء والتعساء فراح وسأل أحد الحكماء: هلا أخبرتني ما الفرق بين الجنة والجحيم؟

قاده الحكيم إلى قصر كبير فما إن دلفا إلى البهو حتى شاهد أناسًا كثيرين تمتد أمامهم عامرة بأطيب الطعام، وكانت أجسادهم نحيلة وتبدو على سماتهم علامات الجوع وكان كل منهم يمسك بملعقة ضخمة طولها أربعة أمتار لكنهم لا يستطيعون أن يأكلوا، فقال الشيخ للحكيم: لقد عرفت هؤلاء.. إنهم التعساء.

ثم قاده الحكيم إلى قصر آخر يشبه القصر الأول تمامًا، وكانت موائده عامرة بأطايب الطعام، وكان الجالسون إلى الموائد مبتهجين تبدو عليهم علامات الصحة والقوة والنشاط، وكانت في يد كل منهم ملعقة ضخمة طولها أربعة أمتار أيضًا، فما إن رآهم الشيخ حتى صرخ قائلًا: وهؤلاء هم السعداء ولكنني لم أفهم حتى الآن الفرق بين هؤلاء وأولئك؟

فيهمس الحكيم في أذنيه قائلًا: السعداء يستخدمون نفس الملاعق لا ليأكلون بل ليطعم بعضهم بعضًا.

على الطريق:

- عندما نعجز عن العثور على الرضا داخل أنفسنا فلا فائدة من البحث في أي مكان آخر «فرانشيوس دي لا روتسفكولد».

- يمكنك أن تحصل على أي شيء تريده في الحياة فقط إذا ساعدت الآخرين في الحصول على

ما يريدون «زيج زيجلار».

- كما أرى، إذا كنت ترغب في الاستماع بمشاهدة ألوان قوس قزح فعليك أن تتحمل هطول الأمطار «دولي بارتون».

يقول عز وجل: ﴿وَيُؤْثِرُونَ عَلَى أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ وَمَن يُوقَ شُحَّ نَفْسِهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾ [الحشر: ٩].

اختبار البصمة



لا تنس أن المعيار الحقيقي للحكم عليك هو طريقة تعاملك مع الناس الذين ليس لك مصلحة لديهم.

- اذكر أغنى خمس شخصيات في العالم.
- اذكر أفضل خمسة لاعبي تنس في العالم.
- اذكر خمس فائزات في مسابقة ملكة جمال الكون.
- اذكر عشرة حصلوا على جائزة نوبل.
- اذكر أفضل خمسة من لاعبي كرة القدم العرب في تسعينيات القرن الماضي.

هل استطعت الإجابة عن كل هذه الأسئلة؟!

الهدف من ذلك هو أن تعرف أننا كبشر لا نتذكر المانشيتات الرئيسية وأخبار الإنتصارات التي نشرت بالأمس، وبالرغم من أن الأسئلة السابقة تتعلق بأشهر المشاهير، لكن الشرارة تنطلق بسرعة وكذلك تنسى الإنجازات.

وفي اختبار آخر:

- اذكر بعض المعلمين الذين أثروا في مشوار حياتك الدراسية.
- اذكر ثلاثة من الأصدقاء الذين وقفوا إلى جانبك وساندوك خلال الأوقات العصيبة.
- اذكر خمسة أشخاص تستمتع بقضاء الوقت معهم.
- اذكر خمسة أشخاص أثرت فيك قصص حياتهم وأصبحوا قدوة لك.

ألا ترى أن هذه الاختبار الأخير أسهل من الأول؟

ما هو الهدف من هذين الاختبارين؟

الذين يتركون بصمة في حياتنا ليسوا هم النجوم أو أصحاب المناصب أو الأموال أو الجوائز، بل هم الذين يهتمون بنا ويساعدوننا دون ما غرض أو مصلحة مباشرة.

والآن: حدد كيف تريد أن تؤثر في الناس وتترك بصمتك في حياة من حولك.

على الطريق:- في أعماق قلوبهم ، يعرف الحكماء هذه الحقيقة، السبيل الوحيدة لتساعد نفسك هي أن تساعد الآخرين.

- في كل يوم تستيقظ عليك أن تسأل نفسك: ما هي الأشياء العظيمة التي سأقوم بها اليوم، تذكر أن الشمس في كل يوم عندما تغرب تأخذ معها جزءًا من حياتك ولن تعيده مرة أخرى.

- متسلقو الجبال دائمًا يساعد بعضهم بعضًا وبدون استثناء، ولا يمكنك التسلق بدون الآخرين.

- حافظ على صحبة هؤلاء الذي يجعلونك أفضل.

تناقضات عصرنا الحالي: من أنت حي أم عايش؟!

إضاءة **يتضمن سؤال الرجل الحكيم نصف الإجابة «سليمان بن جبرول».**

قصة: نملك هذه الأيام منازل أكبر وأسرًا أصغر ونملك وسائل راحة أكثر ووقتًا أقل.

- لدينا شهادات أكثر ومنطق أقل، ولدينا معرفة أكثر وحكمة أقل.

- لدينا خبراء أكثر ومشكلات أكثر ولدينا أدوية أكثر وعافية أقل.

- إننا ننفق بتهور ونضحك قليلًا ونقود سياراتنا بسرعة ونغضب بسرعة ونسهر كثيرًا ونستيقظ منهكين ونقرأ قليلًا ونشاهد التلفزيون كثيرًا ونادرًا ما نتقن صلواتنا.

- لقد ضاعفنا ممتلكاتنا وقللنا قيمنا.

- إننا نتكلم كثيرًا ونحب قليلًا ونكذب كثيرًا جدًّا.

- لقد تعلمنا كيف نكسب رزقنا ولم نتعلم كيف نحيا، لقد أضفنا سنوات إلى حياتنا ولم

نضف حياة إلى سنوات عمرنا.

- لدينا مبانٍ أعلى وطباعا حادة ولدينا طرقا سريعة أوسع ووجهات نظر أضيق.

- إننا ننفق كثيرًا ونملك أقل، إننا نشتري أكثر ونستمتع أقل.

- لقد وصلنا للقمر وعدنا ولكننا ننزعج من عبور الشارع لزيارة بسيطة لأحد الجيران.

- لقد انتصرنا على الفضاء الخارجي ولم ننتصر على أنفسنا، ولقد شطرنا الذرة ولم نتغلب على أهوائنا.

- إننا نكتب ونتعلم قليلًا ونخطط كثيرًا وننجز القليل.

- لقد تعلمنا العجلة ولم نتعلم الانتظار ولدينا دخل أعلى وأخلاق أدنى.

- إننا نصنع المزيد من أجهزة الكمبيوتر لتحفظ معلومات ولتعطي نسخًا أكثر ولكن الاتصال فيما بيننا أقل، لدينا فائض في الكمية ونقص في التوعية.

- هذه هي أيام الواجبات السريعة والهضم البطيء، رجال طوال القامة صغار الشخصية، أرباح كبيرة وعلاقات ضحلة.

- لدينا الكثير من وقت الفراغ والقليل من المتعة، لدينا الكثير من أنواع الطعام والقليل من التغذية.

- لدينا دخل عالٍ وطلاق أعلى.

- لدينا منازل فاخرة وبيوت محطمة.

لذا عليك:

حدد لماذا تعيش وهل أنت عايش أم حي؟

اجعل كل يوم تحياه مناسبة خاصة.

ابحث عن المعرفة واقرأ كثيرًا واستمتع بالمناظر الجميلة.

أقضِ مزيدًا من الوقت مع أسرتك وأصدقائك وتناول الطعام المفضل، وزر الأماكن التي تحبها.

اجعل حياتك سلسلة من اللحظات الممتعة وليس مجرد البقاء على قيد الحياة.

أحذف من مفرداتك عبارات اليأس والماضي الأليم.

أخبر من تحبهم بأنك تحبهم ولا تؤجل أي شيء يبعث على السرور في حياتك.

اجعل كل يوم وكل ساعة وكل لحظة في حياتك شيئًا مميزًا، فلا تدري إن كانت أي منها ستكون هي الأخيرة في حياتك.

على الطريق:- إن أعظم غاية للحياة ليست المعرفة فقط، ولكنها أيضًا الفعل «توماس هوكسلي».

- العقل كالحقل، وكل فكرة فيها لفترة طويلة هي بمثابة عملية ري ولن نحصد سوى ما نزرع من أفكار سلبية كانت أم إيجابية.

- في المدرسة أو الجامعة نتعلم الدروس ثم نواجه الامتحانات، أما في الحياة فإننا نواجه الامتحانات وبعدها نتعلم الدروس.

- في بعض الأحيان يكون السؤال أكثر من الإجابة. «أفلاطون».

حقـــل الألماس

إضاءة

أطعت مطامعي فاستعبدتني

ولو أني قنعت لكنت حرًا

قصة: كان هناك مزارع ناجح عمل في مزرعته بجد ونشاط إلى أن تقدم به العمر، وذات يوم سمع هذا المزارع أن بعض الناس يسافرون بحثًا عن الألماس، والذي يجده منهم يصبح غنيًا جدًا فتحمس للفكرة وباع حقله وانطلق باحثًا عن الألماس، ظل الرجل ثلاثة عشر عامًا يبحث عن الألماس فلم يجد شيئًا حتى أدركه اليأس ولم يحقق حلمه، فما كان منه إلا أن ألقى نفسه في البحر ليكون طعامًا للأسماك، غير أن المزارع الجديد الذي كان قد اشترى حقل صاحبنا، بينما كان يعمل في الحقل وجد شيئًا يلمع، ولما التقطه فإذا هو قطعة صغيرة من الألماس فتحمس وبدأ يحفر وينقب بجد واجتهاد فوجد ثانية وثالثة ، يا للمفاجأة، فقد كان تحت هذا الحقل منجم ألماس.

- السعادة قد تكون قريبه منك ومع ذلك فأنت لا تراها وتذهب تبحث عنها بعيدًا بعيدًا.

- السعادة بأهم معانيها هي شعور نفسي بالرضا، فإذا رضيت عن واقع حتى لو كان هذا الواقع صعبًا أو مرًّا، فأنت سعيد، وبالمقابل أيضًا إذا رضيت عن واقع آخر وهو واقع جميل وجيد فأنت سوف تكون أسعد وأسعد، ولكن إذا سخطت واقعًا طيبًا فلن تكون سعيدًا، وإذا سخطت واقعًا سيئًا فسوف تكون أكثر شقاء أيضًا.

على الطريق: - النظر إلى ما في أيدي الناس يكدر السعادة.

- الفارق بين الواقع والحلم هو كلمة من ثلاثة أحرف: عمل «روجر فريتس».

- أقسى أعدائك جميعًا: عداؤك لنفسك.

- العمل الدءوب- لا القوة أو الذكاء- هو السبيل الذي يبلغنا غايتنا. «تشرشل».

- الناجحون لديهم أهداف محددة أما العاديون فيكتفون بالأحلام.

- «يا بني إذا طلبت المال والغنى فاطلبه بالقناعة فإذا لم يكن لديك قناعة فإن ليس يغنيك مال» (سعد بن أبي وقاص ﷺ).

- إن ما يسعى إليه الإنسان السامي يكن في ذاته هو، أما الدنيء فيسعى لما لدى الآخرين «كونفويشيوس».

بودلي

إضاءة

دع المقادير تجري في أعنتها ... ولا تبيتن إلا خالي البال

ما بين غمضة عين وانتباهتها ... يغير الله من حال إلى حال

قصة: الأستاذ (بودلي) رجل غربي عاش في الصحراء الغربية بين الأعراب، وارتدى زيهم وأكل طعامهم واشترى قطيعًا من الغنم يرعاه في الصحراء، وكتب كتابًا عن الرسول ﷺ أسماه «الرسول» عاش التجربة الغربية وعاش التجربة الإسلامية عند مسلمين بسطاء عاديين، ليسوا علماء ولا متخصصين ولا طلبة علم إنما هم رعاة في الصحراء فماذا يقول؟

يقول: تعلمت من عرب الصحراء كيف أتغلب على القلق، فهم يؤمنون بالقضاء والقدر فيعيشون أوقاتهم بأمان، لكنهم لا يقفون مكتوفي الأيدي إزاء الكوارث التي يمكن أن تحل بهم.

يقول: هبت ذات يوم ريح عاصفة صحراوية رملية فأهلكت كثيرًا من الغنم وألقت ببعضها في الرمال، فلما هدأت العاصفة كنت في غاية الانفعال والتأثر، بينما وجدت هؤلاء الأعراب يركض بعضهم إلى بعض وينادي بعضهم بعضًا وهم يضحكون ويهتفون بأغانيهم المعتادة ويحمدون الله عز وجل ، فيقولون: الحمد لله، لقد بقى ٤٠٪ من الأغنام لم تصب بأذى، ولما رأوا تأثري قالوا إن الغضب والانفعال لا يصنعان شيئًا لأن هذا أمر كتبه الله وقدره.

يقول: ومع ذلك وجدتهم يحاولون جهدهم أن يتخلصوا من آثار الكارثة وأن يعالجوها بقدر الإمكان، فهم يؤمنون بالقضاء والقدر، ولكن لا يفهمون أن القضاء والقدر معناه الاستسلام وترك العمل وترك الأسباب.

ويقول: سافرت معهم ذات مرة بسيارة إلى الصحراء في وسط الصحراء القاحلة، توقفنا فإذا بإحدى عجلات السيارة قد انفجرت فتكدرت وسخطت فقالوا لي:فعلك هذا لا يصنع شيئًا وساروا بالسيارة قليلًا على ثلاث عجلات، ثم توقفت لنكتشف بعد ذلك أن الوقود قد نفد، ووجدتهم قد تركوا السيارة وساروا على أقدامهم وهم يتناشدون الأشعار.

يقول (بودلي): لقد أقنعتني الأعوام السبعة التي قضيتها في الصحراء أن الملثاثين ومرضى النفوس والسكيرين والمعربدين في أوربا وأمريكا ما هم إلا ضحايا المدنية الغربية التي تتخذ من السرعة أساسًا لها.

على الطريق:- إن الحياة إذا خلت من الإيمان فهي صحراء وهجير لافح، ليس فيها ظل ولا ماء ولا مأوى.

إذا الإيمــــان ضـــاع فـــلا أمـــان	ولا دنيـــا لمـــن لم يحـــي دينـــا
ومـــن رضـــي الحيـــاة بغـير ديـــن	فقـــد جعـــل الفنـــاء لهـــا قرينـــا

- من عرف ربه وعرف دربه وآمن بالله عز وجل فقد استراح وهنأ بالسعادة.

- قال النبي ﷺ: «**من أصبح منكم آمنًا في سربه معافى في جسده عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا بحذافيرها**» [أخرجه الترمذي وابن ماجة].

- نظرت إلى الناس مسلمهم وكافرهم، برهم وفاجرهم، عربهم وعجمهم فرأيتهم قد أطبقوا واتفقوا على أمر واحد، وهو أنهم جميعًا يتفقون على مطلب يتعلق بمدافعة الهموم وإزالتها

عن نفوسهم، ثم بحثت عن سر ذلك وأعظم ما يتحقق به دفع الهم والغم فلم أجد أعظم من عبادة الله تعالى ومحبته والانطراح بين يديه، فعلمت بذلك أن هدى الأنبياء والمرسلين عليهم الصلاة والسلام قد احتوى على طرد الهموم في الدنيا وفي الآخرة «ابن حزم».

- بـأمور تكـون أولا تكـون ... سـهرت أعـين ونامـت عيـون
إن ربًّا كفاك ما كـان بـالأمس ... سـيكفيك في غـدٍ مـا يكـون

الصياد

إضاءة **مـن تعلـق قلبـه بشـيء غـير الله تبـارك وتعـالى عُذب بـه «ابن القيم».**

قصة: ذكر الأديب المنفلوطي في كتابه «**النظرات**» قصة سماها «**قصة الصياد**» خلاصتها: «أن أحد أصدقائه قال: إن رجلًا قرع عليه الباب فخرج فإذا هو بصياد ممن يصيدون السمك وإذا معه سمكة كبيرة، فقال له بعد أن سلم عليه وحياه: أتشتري مني هذه السمكة؟ قال: فلم أساومه عليها بل سألته مباشرة: كم تريد عليها؟ فقال: أريد عليها كذا وكذا، قال: فنقدته الثمن حالًا فارتاح الصياد لهذا وشكرني ودعا لي وقال لي. وقد رأى عليّ مظهر الغناء والثراء-: جعلك الله سعيدًا في نفسك كما جعلك سعيدًا في مالك، فقلت له: أيها الصياد، هل هناك سعادة غير سعادة المال؟ فقال لي: أجل إن سعادة المال لا قيمة لها ما لم يكن الإنسان سعيدًا في نفسه».

فقال له: وهل أدركت سعادة النفس؟ قال: إنني- وأنا الرجل الفقير- أحس في قرارة قلبي بسعادة لا حدود لها.

قال: وكيف تشعر بالسعادة وأنت ترى هؤلاء الأغنياء أصحاب الأموال الطائلة والقصور الفارهة والمراكب الفخمة؟

قال له الصياد الفقير: وأي شيء أغنت عنهم هذه الأموال التي وجدوها وهي لم تمنحهم السعادة التي يبحثون عنها، إن ما يزهدني في المال أنني أرى الذين حصلوا عليه هم أكثر الناس شقاءً به، يشقون في جمعه، ثم يشقون في المحافظة عليه، ويشقون في تنميته، ويشقون به في الدنيا، ويشقون به في الآخرة، أما أنا فإنني أجد لذة في حياتي اليسيرة البعيدة عن التكلف والتعقيد بين

أولادي وزوجي في هذا الكوخ المتواضع، ولا أشعر لأحد بمنه عليَّ إلا الله عز وجل، فأتوجه إليه بالعبادة والشكر والتعظيم، وأتعرف إليه بأسمائه وصفاته، وأتقرب إليه بألوان العبادة بكرة وعشيًّا. فتعجب هذا الرجل الغني من هذا المنطق القوي الذي يتحلى به هذا الفقير.

على الطريق: - الذي يريد كل شيء لا يحصل على شيء.

- دع الأيام تفعل ما تشاء ... وطب نفسًا إذا حكم القضاء
لا تجزع لحادثة الليالي ... فما لحوادث الدنيا بقاء

«الإمام الشافعي»

- المؤمنون على عناية ربهم يتوكلون ... لا خوف يرهبهم ولا هم في الحوادث يحزنون
لو مر وأحدهم على فرعون يجتز الرءوسا ... لأراك في الإفصاح هارونًا وفي الإقدام موسى

- والنفس طامعة إذا أطمعتها ... وإذا ترد إلى قليل تقنع

فراش في مايكروسوفت

إضاءة «**الطموح كنز والإصرار عظيم والعمل هو الأهم**».

قصة:

تقدم رجل لشركة مايكروسوفت للعمل بوظيفة فراش بعد إجراء المقابلة والاختبار، أخبره مدير التوظيف بأنه قد تمت الموافقة عليه وسيتم إرسال قائمة بالمهام وتاريخ المباشرة في العمل عبر البريد الإلكتروني، أجاب الرجل: ولكنني لا أملك جهاز كمبيوتر ولا أملك بريدًا إلكترونيًّا.

رد عليه المدير باستغراب: من لا يملك بريدًا إلكترونيًّا فهو غير موجود أصلًا، ومن لا وجود له فلا يحق له العمل!

خرج الرجل وهو فاقد الأمل في الحصول على وظيفة، فكر كثيرًا ماذا عساه أن يعمل وهو لا يملك سوى ١٠ دولارات، بعد تفكير عميق ذهب إلى محل للخضار وقام بشراء صندوق من الطماطم، ثم أخذ يتنقل في الأحياء السكنية ويمر على المنازل ويبيع حبات الطماطم، ونجح في مضاعفة رأس المال، وكرر نفس العملية ثلاث مرات إلى أن عاد إلى منزله في نفس اليوم وهو

يحمل ٦٠ دولارًا، أدرك الرجل بأنه يمكنه العيش بهذه الطريقة فأخذ يقوم بنفس العمل يوميًا يخرج في الصباح الباكر ويرجع ليلًا، أرباح الرجل بدأت تتضاعف فقام بشراء عربة ثم شاحنة، حتى أصبح لديه أسطول من الشاحنات لتوصيل الطلبات للزبائن، بعد خمس سنوات أصبح الرجل من كبار الموردين للأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية، ولضمان مستقبل أسرته فكر الرجل في شراء بوليصة تأمين على الحياة، فاتصل بأكبر شركات التأمين وبعد مفاوضات استقر رأيه على بوليصة تناسبه، فطلب منه موظف شركة التأمين أن يعطيه بريده الإلكتروني أجاب الرجل ولكنني لا أملك بريدًا الكترونيًا.

رد عليه الموظف باستغراب: لا تملك بريدًا إلكترونيًا ونجحت ببناء هذه الإمبراطورية الضخمة!

تخيل لو أن لديك بريدًا إلكترونيًا... فأين ستكون اليوم؟!

أجاب الرجل بعد تفكير: فراش في مايكروسوفت.

- إنه الطموح:

* دليل شرف النفس ونبلها.

* يكسب معالي الأمور وعظائمها.

* ينزه النفس عن سفاسف الأمور.

* يكسب النشاط في طلب الأمور.

* يرفع الصغير ويسمو بالحقير.

- إنها حروف الطموح:

أ:استعد. ل: للنجاح.

ط: طور (بتطوير الذات). م: مهارة (وزيادة المهارات).

و: وجه (بتوجيه). ح: حياة (حياتك).

على الطريق: -قال الشيخ الخضر حسين... رحمه الله: «ومما جُبل عليه الحر الكريم أن لا يقنع من شرف الدنيا والآخرة بشيء مما انبسط له أملًا فيما هو أسنى منه درجة وأرفع منزلة».

- الطموح:هو أن ينزع الإنسان إلى معالى الأمور ويعمل على تغيير حاله إلى ما هو أسمى وأنفع، وكلما نال مرتبة نظر إلى ما فوقها ولا يكون ذلك محمودًا إلا إذا وافق الشرع الحنيف.

- عن الحسن بن علي ﵄ قال: قال رسول الله ﷺ: «**إن الله تعالى يحب معالي الأمور وأشرفها**

ويكره سفسافها». (السفساف: الحقير الرديء من كل شيء وعمل) [صحيح الجامع للألباني].

- قال معاوية لعمرو بن العاص: من طلب عظيمًا خاطر بعظمته.

- عن دُكين الراجز قال: أتيت عمر بن عبد العزيز بعدما استخلف أستنجز منه وعدًا كان وعدنيه وهو والي المدينة فقال لي: «يا دُكين إن لي نفسًا تواقة لم تزل تتوق إلى الإمارة، فلما نلتها تاقت إلى الخلافة، فلما نلتها تاقت إلى الجنة» [تواقة: تشتاق إلى الشيء وتنوع إليه].

- نظر رجل إلى أبي دُلف في مجلس المأمون فقال: «إن همته ترمي به وراء سنه».

لا يدرك المجد من لا يركب الخطرا ... ولا ينال العلا من قدم الحذرا

ومن أراد العلا صفوًا بلا كدر ... قضى ولم يقض من إدراكه وطرا

وأحزم الناس من لومات ظمأ ... لا يقرب الورد حتى يعرف الصدرا

(الصدر: الانصراف عن الماء).

صناعة الفرق
بين الطامح والقانع والطامع

إضاءة **لا أحد يصل إلى مرتبة عالية بدون جرأة «سايروس».**

قصة: يحكي أن فلاحًا ثريًا قُدم له عرض يعطي له جميع الأراضي التي يقطعها سيرًا على الأقدام خلال نهار واحد شريطة الرجوع إلى نقطة البداية التي انطلق منها قبل مغيب الشمس، وفي صبيحة اليوم التالي وقبل طلوع الشمس كان الفلاح مستعدًّا لبدء العرض، وحينما طلعت الشمس بدأ السباق جريًا على الأقدام، واستمر الفلاح في الجري حتى انتصف النهار وشعر بالتعب، لكنه استمر في الجري ليقطع أكبر مسافة ممكنة فقد أنساه طمعه أن عليه الرجوع إلى نقطة البداية قبل مغيب الشمس، وعند العصر أدرك أن علية الرجوع فأخذ يركض ويسرع في الجري وعيناه على الأفق يرقب الشمس وهي تتجه نحو المغيب، وبدأ يضغط على نفسه أكثر فأكثر رغم التعب الشديد الذي يعانيه حتى انهار عند نقطة البداية مع غروب الشمس، لكنه أصيب بنوبة قلبية أودت بحياته.

صحيح أنه نجح في التزامه بشروط اللعبة لكنه لم يحصل إلا على قطعة أرض صغيرة دفن

فيها جسده، وهذا هو كل ما يحتاج إليه الإنسان في نهاية حياته.

* الطموح في اللغه: مصدر قولهم: طمحَ يطمح وهو مأخوذ من مادة (ط م ح) التي تدل على علو في الشيء ويقال: رجل طماح: بعيد الطرف.

* اصطلاحًا: هو أن ينزع الإنسان إلى معالي الأمور ويعمل على تغيير حاله إلى ما هو أسمى وأنفع، وكلما نال مرتبة نظر إلى ما فوقها ولا يكون ذلك محمودًا إلا إذا وافق الشرع.

* وهو ببساطة: الرغبة في الازدياد المستمر وعدم الاكتفاء بما نحن فيه.

- الأهداف التي يضعها الفرد لنفسه في عمل من الأعمال التي لها قيمة ودلالة ومعنى بالنسبة إليه.

- التطلع الدائم للأحسن والأفضل لتحقيق الغرض والنجاح المنشود، أو الهدف الذي يضعه الشخص أمامه في مجال من المجالات بما له من قيمة ونفع بالنسبة إليه وبالنسبة إلى الآخرين، فيسعى الشخص الطموح بالوسائل المشروعة والعوامل المساعدة على تحقيق هذا الهدف وهذا الغرض.

- ما تهفو النفس لتحقيقه بدافع من العقل الباطن غالبًا بعد وضوحه في العقل الظاهر.

وهناك فارق بين الطموح والقناعة والطمع، فالقناعة والطموح مترادفان وفي نفس الوقت متناقضان، فالقناعة تحكمها المحدودية في النظر فقط إلى ما يملكه الإنسان بين يديه، في حين يدفعنا الطموح إلى تطلع دائمًا إلى ما لا نملكه ولكن دون طمع فيما بين أيدي الناس.

فالطمع: يدفع الإنسان دائمًا إلى النظر إلى ما يملكه الغير وينحصر تفكيره في أخذ ما لا يحق له أخذه، في حين أن الطموح يرتقي بالإنسان لأنه يحثه باستمرار على التفوق والمضي في سبيل النجاح دون النظر إلى الآخرين ومقارنة النفس بهم.

الطمع نابعه الحسد والأنانية والرغبة الدنيئة في امتلاك حق الغير دون الالتفات إلى المعانى الإنسانية التي تربط البشر ببعضهم البعض.

ومن هنا تظهر النقطة الرديفة بين مفهومي القناعة والطموح.

* فالقناعة: هي نقطة البداية لأي طموح وليست عائقًا لتحقيقه إلا إذا كانت قناعة زائفة، فالطموح يبدأ من الإيمان بالذات والقناعة بإمكانياتها واليقين بالوصول إلى ما يرغب والرضا بما

يصل إليه بعد الأخذ بالأسباب وتوكل على الله، هذا إن كان المعنى الترادف أما إن كان التناقض:

فعندها تجد القناعة الزائفة التي تظهر عند العجز عن الوصول للمبتغي في الحياة، فنركن إلى ما نحن فيه إما لضعف أو هزيمة نفسية أو حيل نفسية نحتال بها على عقولنا، حتى لا تتحرك فتزيف إرادتنا ونقبل بالدون من الأمور، فالقناعة حين تتعارض مع الطموح لا تكون قناعة بل رضوخًا ومهانة، القناعة عزة للمؤمن وطمأنينة له ورضا بقدر الله وفضله عليه وليست تواكلًا أو كسلًا عن العمل لما يريد ويرغب.

على الطريق:

- الشخصية أهم من الذكاء، أصحاب الأنفس العظيمة يقوون على الحياة كما يقوون على التفكير. «رالف والدوا إميرسون».

- ضع أهدافًا سامية بعيدة المنال ولا تتوقف حتى تصل إليها «بو جاكسون».

- أول وأفضل الانتصارات أن تهزم نفسك «أفلاطون».

تخطّ الحواجز واصنع النجاح



تعقيد الأمور البسيطة أمر عادي مألوف ولكن تبسيط الأمور المعقدة إلى حد كبير هو عين الإبداع «تشارلز مينجوس».

قصة: المخترع «أليكس أوسبورن» قام بتجميع سجل أو كشف بالأسئلة التي تحفزه «هو أو غيره» على تحقيق الاكتشافات الذهنية المذهلة بانتظام أثناء سعيه (أو سعيهم) للتوصل إلى منتجات أو أفكار جديدة ومستحدثة، وقد اشتمل السجل على بعض الأسئلة منها:

- هل من الممكن تصغير حجم المنتج؟
- هل من الممكن زيادة قوته وفعاليته؟
- هل من الممكن تقصير زمن عمله أو استخدامه؟
- هل من الممكن تخفيف وزنه؟
- ما الذي يمكن اختصاره أو حذفه من المنتج؟
- ما الذي يمكن فصله عنه؟

- ما الذي يمكن عمله لزيادة تركيز هذا المنتج أو تنميطه؟
- ما الذي يمكن عمله لتجاوز أية جوانب فرعية أو هامشية غير مؤثرة له؟

قادت مثل هذه الأسئلة السابقة إلى تحسين المسجل الصوتي الذي كنا نعرفه وتطويره إلى المسجل الحديث ذي الحجم الصغير والوزن الخفيف، كما أدت إلى التنميط العالمي للمسجلات الصغيرة المحمولة التي نعرفها الآن باسم المسجل المحمول (ديسكمان).

على الطريق:

- الأغبياء يتجاهلون التعقيد والنفعيون يعانون منه أما العباقرة فيزيلونه.
- العبقري هو الشخص الذي يصيب هدفًا لا يراه الناس.
- إما أن تتعلم كيف تجتذب أو تربي المبدعين وإما أن تأكلك الشركات الأخرى حيًّا.
(المدير التنفيذي لشركة مينيسوتا للتعدين والتصنيع)
- السبيل الوحيد لتحقيق المستحيل هو من خلال الجديد (هامليتون).

استفد من تجربتك: طفل

إضاءة **لا تتحدث عن الأخطاء، ابحث عن الحلول «هنري فورد».**

قصة: عندما كنت طفلًا ماذا كان طعامك، كان بالتأكيد ألبانًا ثم مشروبات مختلفة لينة، وعندما بدأت أسنانك تنمو بدأت في أكل الأطعمة الأكثر صلابة والأكثر تعقيدًا، وبينما كنت تلعب كانت اللعب الخاصة بك لعبًا بسيطة ويمكنك الضغط عليها أو ركلها وإلقاؤها هنا وهناك، إلى أن بدأت تنمو وتستوعب الأساسيات والمبادئ العامة للمعرفة، ونفس التدرج حدث لك وأنت تتعلم المشي إلى أن بدأت تخطو خطوتك الأولى، ثم استطعت المشي إلى خارج الغرفة والدوران والسير في مختلف أنحاء المنزل دون أي مساعدة، ولا شك أنك أثناء ذلك ربما تكون قد وقعت وتعثرت عدة مرات ولكنك كنت تقوم عادة للسعي وراء هدفك مرة أخرى بحماس وتفاؤل تحسد عليه، وحتى في مرحلة التعرف على الأصوات وتراكيب الكلمات حتى بدأت في صياغتها جملًا كاملة إلى أن نطقت كلمة «ماما» والآن سيل الكلام والجمل لا ينقطع منك وعنك.

إنها التدرج في الوصول إلى الأشياء.

ومعها السعي نحو الهدف بحماس وتفاؤل وعدم يأس أو انقطاع في الهمة.

على الطريق:

- التغيير نوع من الأمل.
- نستخدم مقاومة التغيير غالبًا كمبرر للفشل أكثر من استخدامها كقوة دافعة لتحقيق النجاح.
- لا بد وأن يتحمل الأفراد مسئولية تغيير سلوكهم الخاص، فلا أحد يستطع أن يفعل ذلك لهم.
- التغيير بعدما يبدأ لا يتوقف.
- التغيير باب مفتاحه من الداخل.
- هناك أربعة أسباب للتغيير هي: الأزمة أو الرؤية المستقبلية أو الفرصة أو التهديد.

الصيد الثمين

إضاءة **لتكن لك حياتك الخاصة..... العمل جزء من حياتك «د/محمد فتحي»**

قصة: ذهب صديقان يصطادان الأسماك فاصطاد أحدهما سمكة كبيرة ووضعها في حقيبته ونهض لينصرف فسأله الأخر: إلى أين تذهب؟

فأجابه الصديق: إلى البيت لقد اصطدت سمكة كبيرة جدًّا تكفيني.

فرد الرجل: انتظر لتصطاد المزيد من الأسماك الكبيرة مثلي.

فسأله الصديق: ولماذا أفعل ذلك؟

فرد الرجل: عندما تصطاد أكثر من سمكة يمكنك أن تبيعها.

فسأله الصديق: ولماذا أفعل هذا؟

فرد الرجل: كي تحصل على مزيد من المال.

فسأله الصديق: ولماذا أفعل هذا؟

فرد الرجل: يمكنك أن تدخره وتزيد رصيدك في البنك.

فسأله الصديق: ولماذا أفعل هذا؟

فرد الرجل: كي تصبح ثريًّا.

فسأله الصديق: ولماذا أصير كذلك؟

فرد الرجل: حتى يأتي يوم تستطيع فيه أن تستمتع بوقتك مع أولادك وزوجتك.

فقال له الصديق: هذا هو بالضبط ما سأفعله الآن.

* النجاح الدائم له شروط:

- يعتمد على قدرتك على الاختيار.
- يعتمد على التخطيط الواعي.
- يركز على ما نريده لأنفسنا.
- يركز على القيم والمثل والفضائل الإنسانية.
- لا يدور حول تحقيق الثروة فقط بل يضيف معانى أخلاقية وروحية وأفكارًا إيجابية.
- يعلمنا كيف نعترف بعجزنا وكيف نتعايش مع نقاط ضعفنا.

على الطريق:

- لا تجعل الطمع حافزك إلى النجاح.
- لا تؤجل استمتاعك بالحياة إلى أن ينتهي العمل، فالعمل لا ينتهي ولا تؤجل العمل والإنجاز حتى تحقق كل متعك، فالمتع أيضًا لا تنتهي.

الزوج الصامت وشريط الكاسيت الفاضي

إضاءة **«الزواج لا يعني ميناء السلامة الأمين الذي تنتهي إليه السفينة، إنها رحلة طويلة ومغامرة تستغرق زمنًا طويلاً في بحر هادى تارة وهائج تارة أخرى، وعلى المرء أن يعمل كل يوم للحفاظ على قدرة السفينة على الإبحار وعلى عدم انحراف السفينة عن مسارها». [أدلهايت هويستر].**

قصة: زوج يحب زوجته وأنجب منها أبناء ويلبي كل طلباتها واحتياجاتها، وكالعادة يحبها ولكن بدون فضفضة للمشاعر، هو غير مقصر بشئون المنزل ولكن غير مبالٍ بالنتائج والتفاصيل، بعد عشر سنوات على هذا الحال قامت الزوجة الطيبة ذات العقل الراجح وأعطته «شريطًا» لكي يسمعه في السيارة وهو ذاهب في الصباح إلى العمل، أخذ الزوج الشريط ووضعه في الكاسيت ليعمل، انتظر الزوج ٢٠ ثانية ولم يبدأ الشريط في سرد محتواه ثم ٤٠ ثانية ولا جديد،

قدم الشريط قليلًا وما زال الشريط صامتًا.. استغرب فاتصل بعد دقيقتين بزوجته وقال لها: يا بنت الحلال هذا الشريط ما بدأ وما فيه شيء.

قالت له: انتظر قليلًا وسوف يبدأ بشيء قدمه قليلًا، الزوج قدم الشريط ولكنه ما زال صامتًا دون جدوى، وعندما وصل إلى العمل ودخل المكتب اتصل بزوجته وقال لها: أنت أعطيتني شريطًا بالغلط وهو فاضي ما فيه شيء، قالت له الزوجة: وأنت راجع من العمل اقلب الشريط.

أنهى الزوج عمله وهو عائد منه قلب الشريط وتكرر نفس الشيء، وبدأ الاستفزاز ومعالم الغضب تبدو عليه، وصل البيت وهو غاضب وقال لزوجته: أنت تضحكين عليَّ.

قالت له: أسترح سوف أحضر كاسيت المنزل لنسمع الشريط سويًّا، وضعت الشريط ولاشيء.

قال لها: الشريط فاضي.

قالت له: اصبر قليلًا، وأخذت تمشي الشريط وتقلبه دون جدوى وهو يزيد غضبًا وهي تصبره.

قال لها: أنت تضحكين عليّ.

قالت له: اصبر قليلًا.

قال لها: خلاص ما أقدر أصبر.

أطفأت الزوجة جهاز التسجيل وقالت له: يا زوجي العزيز، لم تستطع الصبر على شريط نصف ساعة وهو فاضي، وأنا زوجتك صابرة عليك عشر سنوات وأنت فاضي!!

فهم الزوج الرسالة وأعتذر لها وأصلح شأنه معها.

ضاعت منا بوصلة الأوليات وأدمنا العمل ولم تعد لحياتنا الخاصة أولوية عندنا.

الأيام الجميلة تنتهي بعد الإنجاب وانشغال الزوجة بهم وفي المقابل ينشغل الزوج بتوفير المصروفات للأسرة، ويبدأ الزوج في التجهم وقلة الكلام وينسى الحوار داخل البيت ولا يصغى للزوجة.

الزوجة تطالب بشيء من الاهتمام من الزوج وتقول شيء، وليس كل الاهتمام فالحياة ليست توفير مال للمأكل والملبس وإنما هي مشاعر ومواقف واحتياجات وجدانية، وبالتالي تحتاج إلى فضفضة وتحاور وتبادل للمشاعر أما الزوج فيمل سريعًا من تفاصيل حكايتها وتفاصيل مواقفها

اليومية ويميل إلى التركيز والاختصار والدخول السريع بالموضوع ويكفي ما يعانيه في العمل من تعب.

فهل من مبادرة لجمع الطرفين وفهم اختلاف الحاجات العاطفية لتوفير فرصة للالتقاء.

فمن ناحية	الرجل/ الذكر	المرأة / الأنثى
الحب	يحتاج إلى الحب الذي يحمل معه الثقة به وقبوله كما هو والحب الذي يعبر عن جهوده وما يقدمه.	- تحتاج إلى الحب الذي يحمل معه رعايتها وأنه يستمع إليها وأن مشاعرها تفهم وتقدر وتحترم.
الثقة	عندما تثق المرأة في قدرة زوجها فإنه يصبح أكثر رغبة في رعايتها وخدمتها.	- عندما يقوم الرجل برعاية زوجته فإنها تصبح أكثر قدرة على الثقة العميقة به وبإمكاناته.
القبول	يحتاج الرجل إلى أن يشعر بأن زوجته تتقبله كما هو، دون أن تحاول تغييره وتترك له أمر تحسين نفسه إذا احتاج لذلك.	- تحتاج المرأة أن تشعر بأن زوجها يستمع إليها ويفهمها ويصغى إليها وإلى مشاعرها وعواطفها، وكلما تقبلت المرأة زوجها، وكلما استمع إليها أكثر زاد تقبله وقبوله لها.
التقدير	يحتاج الرجل إلى أن يشعر أن زوجته تقدر ما يبذله من جهد وما يقدمه لإسعادها.	- تحتاج المرأة إلى أن تدرك أن زوجها يحترمها عندما يعطي أهمية أولى لمشاعرها وحاجاتها ورغباتها وأمانيها وذلك من خلال تذكر المناسبات الهامة لها والقيام بالأعمال المادية التي تظهر اهتمامه به.
الإعجاب	يحتاج الرجل إلى الشعور بأن زوجته معجبة به وعندما يشعر الرجل بإعجاب زوجته به فإن هذا يدفعه للتفاني أكثر في خدمتها ورعايتها.	- تحتاج المرأة إلى الشعور بأن زوجها يتفانى في خدمتها ويسخر نفسه لرعايتها وحمايتها ويزداد إعجابها به عندما تشعر بأنها رقم واحد في حياته.
تشجيع	يحتاج الرجل إلى تشجيع المرأة ليعطي له الدافع القوي للبذل والعطاء أكثر	- تحتاج المرأة إلى استمرار طمأنة الرجل لها من خلال إظهار رعايته وتفهمه واحترامه وإقراره لمشاعرها وتفانيه في حبها ورعايتها.

فمن ناحية	الرجل/ الذكر	المرأة / الأنثى
حسب النقاط	الرجل عادة يتصور أن رصيده زاد من النقاط في علاقته بزوجته إذا قدم لها شيئًا كبيرًا مثل سوار من الذهب أو توفير جهاز كهربائي تحتاجه في المطبخ أو مصروفات المدرسة للأولاد	- المرأة عادة تتصور حسب النقاط بطريقة مختلفة تمامًا فما يوفره الرجل هو أصل عليه أن يجهز به بيته، أما النقاط التي تزيد بها علاقتها معه فهي ليست بحجم الهدية أو وزنها فكل هدية أو طلب عبارة عن رقم واحد وليس بالوزن، عبارة عن نقطة واحده فالجهاز الكهربائي عندما يكون وزنه ٥٠٠ كيلو جرام عبارة عن نقطة واحدة، والوردة الجميلة التي تقدمها لها نقطه واحدة.. وهكذا، فطريقة الحساب هنا ليست مجرد عملية تفضيلية ولكنها احتياج حقيقي لكي تشعر بالحب في علاقتها الزوجية مع زوجها.
التفكير	عندما يحدث أمر جلل أو مشكلة للرجل فإنه لا يتكلم أبدًا عما يشغل باله وبدلًا من أن يُدخل أحدًا في مشكلاته فإنه يلزم الصمت ويعتزل من حوله ويدخل إلى (الكهف) ليفكر في حل مناسب لما يواجهه من مشكلات وعندما يجد الحل فإنه يخرج من عزلته من الكهف وهو أكثر سعادة وبهجة.	- عندما تواجه المرأة المشكلة تحس بفراغ كبير في داخلها وتدرك أنها بحاجة إلى الحب والرعاية من الغير خاصة زوجها، وهنا يحدث ارتفاع وانخفاض لمشاعر المرأة وعواطفها، وكأنها تنزل في بئر أو جب عميق مظلم، وما تلبث أن تبدأ رحلة الصعود من البئر إذا وجدت الحب والعطاء مما حولها، إذن تتراوح عواطفها ومشاعرها ما بين الارتفاع عندما تكون مسرورة مبتهجة لتعود مشاعرها بالإنخفاض عندما تنزعج وتضعف ثقتها بنفسها، وما تلبث مشاعرها أن ترتفع من جديد وهكذا كأمواج البحر المتقلبة ترتفع المياه في البئر فتخرج وتنخفض لتسقط فيه.

على الطريق:

* خلطة وصفة الحياة الزوجية السعيدة: كثير من الاحترام + قليل من الرومانسية + كثير من التسامح والتغافر عن الأخطاء البسيطة والهفوات والزلل+ قدر ما تستطيع من الحب.

* يبقي الحب بأشياء صغيرة.

ليتني لم أتزوج[١]

إضاءة [حتى تكون لك خديجة كن لها محمدًا]

قصة: جاءني مكفهر الوجه ضائق الصدر ينفخ وكأن نارًا في صدره يريدها أن تخرج..

قلت له: خير إن شاء الله؟

قال: ليتني لم أتزوج كنت هادئ البال مرتاح الخاطر.

قلت: وما يتعبك في الزواج؟

قال: وهل غيرها!

قلت: تعني زوجتك.

قال: أجل.

قلت: وما تشتكي فيها؟

قال: قل ماذا لا أشتكي فيها!

قلت: تعني أن ما لا يرضيك فيها أكثر مما يرضيك؟

هز رأسه هزات متتالية مؤيدًا وموافقًا..

قلت: لعلك تشتكي عدم انقيادها لك؟

نظر في عيني وقال: فعلًا.

قلت: وكثرة دموعها حين تناقشها وتحتد في جوابها؟

ظهرت الدهشة عليه وهو يقول: نعم نعم..

فتابعت : وكثرة عنادها؟

زادت دهشته وقال: كأنك تعيش معنا!

قلت: وتراجع إهتمامها بك بعد مضي أشهر الزواج الأولى؟

قال: كأنما حدثك عنها غيري!

(١) المصدر: كتاب «حوار مع صديقي الزوج» (بتصرف).

واصلت كلامي: وزاد تراجع اهتمامها بك بعد أن رزقتما بالأطفال؟

قال: أنت تعرف كل شيء إذن؟!

قلت: هون عليك يا أخي واسمع مني.

هدأت مشاعر الغضب والحنق التي بدت عليه وحلت عليه مكانها رغبة حقيقية واضحة في الاستماع وقال: تفضل.

قلت: حين تشتري أي جهاز كهربائي كيف تستعمله؟

قال: حسب التعليمات التي يشرحها صانعو هذا الجهاز.

قلت: حسنًا، وأين تجد هذه التعليمات.

قلت: في كتيب التعليمات المرفق بالجهاز

قلت: هذا جميل لو افترضنا أن شخصًا اشترى جهازًا كهربائيًّا وورد في كتيب التعليمات المرفق به أنه يعمل على الطاقة الكهربائية المحددة بمائة وعشرين فولتًا فقط، ومع هذا قام مشتري الجهاز بوصله بالطاقة الكهربائية ذات المائتي وأربعين فولتًا...

قاطعني قائلًا: يحترق الجهاز على الفور.

قلت: لنفترض أن شخصًا يريد أن يشترك في سباق سيارات بسيارة تشير قراءة العداد فيها إلى أن أقصى سرعة لها هي مائة وثمانون كيلو مترًا في الساعة، والسيارات المشاركة الأخرى عدادتها تشير إلى أن السرعة القصوى فيها ثلاثمائة كيلو مترا.

قاطعني مرة أخرى بسرعة قائلًا: لن يفوز في السباق.

قلت: لنفترض أننا سألناه فأجابنا أنه سيضغط دواسة الوقود إلى آخرها.

قال: لن ينفعه هذا وليضغط بما يشاء من قوة، فإن السيارة لن تزيد سرعتها على ١٨٠كيلو مترًا.

قلت: لماذا؟

قال: هكذا صنعها صانعوها.

قلت: وهكذا خلق الله المرأة.

قال: ماذا تعني؟

قلت: إن الطبيعة النفسانية التي اشتكيتها في المرأة هي التي خلقها الله- عز وجل- عليها، ولو قرأت كتيب التعليمات المرفق لمخها لما طلبت منها ما تطلبه من رجل.

قال: أي كتيب معلومات تقصد؟

قلت: ألم تقرأ أحاديث رسول الله ﷺ **«استوصوا بالنساء، فإن المرأة خلقت من ضلع وإن أعوج شيء في الضلع أعلاه، فإن ذهبت تقيمه كسرته وإن تركته لم يزل أعوج فاستوصوا بالنساء»** [أخرجه البخاري].

قال: بلى قرأته.

قلت: أسمح لي إذن أن أقول إن ما تطلبه من زوجتك يشبه ما يطلبه صاحب السيارة التي حددت سرعتها بـ ١٨٠ كيلو مترًا في الساعة

قال: تعني أن زوجتي لن تستجيب لي كما لن تستجيب السيارة لصاحبها الذي يضغط دواسة البنزين فيها لتتجاوز سرعة الـ ١٨٠ المحددة لها؟

قلت: تقريبًا.

قال: ماذا تعني بـ «تقريبًا»؟

قلت: تأمل حديثه ﷺ إذ تخبرنا بأن المرأة خلقت من ضلع أعوج، وأن هذا العوج من طبيعة المرأة، فإذا أراد الرجل أن يقيمه أخفق وانكسر الضلع.

قال: كما يحترق الجهاز الكهربائي المحدد طاقة تشغيله بـ ١٢٠ فولتًا إذ وصلنا به طاقة كهربائية ذات ٢٤٠ فولتًا.

قلت: أصبت.

قال: ولكن ألا ترى أن هذا يعني نقصًا في قدرات المرأة؟

قلت: نقص في جانب ووفرة في جانب يقابلهما في الرجل نقص ووفرة أيضًا، ولكن بصورة متقابلة فنقص المرأة يقابله وفرة في الرجل ووفرتها يقابلها نقص في الرجل.

قال: اشرح لي، نقص في ماذا ووفرة في ماذا؟

قلت: عد معي إلى العوج الذي أشار إليه الرسول ﷺ في الحديث وحاول أن تتصور إما

ترضع طفلها وهي منتصبة القامة أو تلبسه ثيابه وهي منتصبة القامة أو تضمه إلى صدرها وهي منتصبة القامة.

قال: يصعب ذلك فلا يمكن تصور أم ترضع طفلها إلا وهي منحنية عليه وتلبسه ثيابة إلا وهي منحنية عليه ولا تضمه إلى صدرها إلا وهي منحنية عليه.

قلت: تصور أي وضع من أوضاع الرعاية من الأم لطفلة فلن تجدها إلا منحنية

قال: وهذا يفسر سر خلقها من ضلع أعوج.

قلت: هذه واحدة.

قال: والثانية؟

قلت: جميع الألفاظ التي تحمل العوج في اللغة العربية تحمل معنى العاطفة في الوقت نفسه.

قال: وأين العوج في كلمة العاطفة؟

قلت: مصدر العاطفة (عطف)، ومن هذا المصدر نفسه اشتقت كلمة المنعطف وهو المنحنى كما تعلم، وفي لسان العرب: عطفت رأس الخشبة فتعطف أي حنيته فانحنى والعطائف هي القسى وجمع قوس ، ألا ترى معي القوس يشبه في انحنائه الضلع.

قال: سبحان الله وهل ثمة كلمة أخرى يشترك بها معنى العوج ومعنى العاطفة؟

قلت: دونك الحنان، ألا يحمل معنى العاطفة؟

قال: بلى، الحنان هو العطف والرق والرأفة.

قلت: وهو يحمل العوج أيضًا، تقول العرب: انحنى العود، وتحنى: انعطف.

وفي الحديث: «**لم يحن أحد منها ظهره**»[1] أي لم يثنه للركوع، والحنين: القوس، وها قد عدنا للقوس التي تشبه في شكلها الضلع.

قال: زدني..زادك الله من فضله، هل هناك كلمة ثالثة.

قلت: هل تعرف من الأحذب؟

قال: من تقوس ظهره.

---

(١) أخرجه البخاري في كتاب الأذان.

قلت: وها قد قلت بنفسك تقوس واشتققت من القوس فعلًا وصفته انحناء ظهر الأحدب.

قال: ولكن أين معنى العاطفة في الأحدب.

قلت: في اللغة: حدب فلان على فلان، وتحدب: تعطف وحنا عليه وهو عليه كا لوالد الحدب وفي حديث علي يصف أبا بكر ﷺ: «وأحدبهم على الإسلام»[١] أي أعطفهم وأشفقهم.

قال: لا تقل لي إن هناك كلمة رابعة.

قلت: أليس الاعوجاج في الضلع يعني أنه مائل.

قال: بلى.

قلت: العرب تقول: الاستمالة: الاكتيال بالكفين والذراعين

قال: هذا يشير إلى العوج والانحناء ولكن أين العاطفة؟

قلت: ألا ترى أن أصل الكلمة هو الميل والميل اتجاه بالعاطفة نحو الإنسان أو شيء تقول أميل إلى فلان أو إلى كذا؟ وفي لسان العرب «الميل» العدول إلى الشيء والإقبال عليه.

قال: حسبك فما فهمت العوج في الضلع الذي خلقت عليه المرأة كما فهمته الآن فجزاك الله خيرًا.

قلت: ويجزيك على حسن استماعك ومحاورتك وسرعة استجابتك للحق.

على الطريق:

من ذا الذي ما ساء قط ومن له الحسنى قط؟

- أسعد نفسك بإسعاد زوجتك..
- يقول النبي ﷺ: «**ما كان الرفق في شيء قط إلا زانه ولا عزل عنه إلا شانه**» [رواه أحمد في المسند].
- من قال لا أقدر أقول له حاول..
- ومن قال لا أعرف أقول له تعلم..
- ومن قال لا أظن أقول له جرب..«نابليون بونابرت»
- ليس العار أن تسقط بل العار أن تبقى حيث سقطت. «علي ابن أبي طالب».

---

(١) د/ على الصلابي، الانشراح ورفع الضيق في سيرة أبي بكر الصديق، دار التوزيع والنشر الإسلامية، القاهرة، ٢٠٠٢.

إما احتفال أو سرادق عزاء

إضاءة **لكي نحافظ على ضوء المصباح علينا أن نواصل تزويده بالزيت «الأم تيريزا».**

قصة: امرأة قروية أتت يومًا بكومة من علف الماشية ووضعتها أمام رجال عشيرتها بدلًا من الطعام. فصرخ الرجل في وجهها وقد حسبوا أن مسًّا من الجنون أصابها، فما كان منها إلا أن قالت لهم: «وما أدراني أنكم ستلاحظون الفارق، لقد ظللت أطهو لكم طعامكم عشرين عامًا، فلم أسمع منكم طوال هذه المدة ما يطمئننى إلى أنكم تفرقون بين الطعام الجيد وعلف الماشية !!!».

وهذا آخر يقول عن زوجته: «أنني أدين لزوجتي أكثر مما أدين لشخص آخر في الوجود، فقد عاونتني على شق طريقي في الحياة وادخرت كل جنيه أمكن ادخاره، وجعلت لي من ذلك ثروة تنفع في الأيام السود، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسنت تربيتهم ووسعها أن تهيئ لي من البيت جنة فيها النعيم المقيم، فلو أنني بلغت في الحياة شأنًا مذكورًا فالفضل يرجع إليها».

على الطريق:

- لكي تُسعد كل إنسان يجب أن تقول له «شكرًا».

- السلوك ينتقل من شخص لآخر كالعدوى.... هل لديك ما يستحق أن ينقله الآخرون عنك .

- خاطب القلوب قبل العقول..

- نحن نعيش في عالم غير كامل ومع ناس غير كاملين... الكمال لله عز وجل، فاحذر أن تحمل السُّلَّم بالعرض.

- قال الرسول ﷺ: «**لا يشكر الله من لا يشكر الناس**» [أخرجه ابن حبان وأبو داود والطبري].

* * *

الزوج الأعمى

إضاءة **ذلة لسان تفقدك إنسانًا**

قصة: ترك رجل زوجته وأولاده من أجل وطنه قاصدًا أرض معركة تدور رحاها على أطراف البلاد، وبعد انتهاء الحرب وأثناء طريق العودة أُخبر الرجل بأن زوجته مرضت بالجدري في غيابه فتشوه وجهها كثيرًا جراء ذلك، تلقى الرجل الخبر بصمت وحزن عميقين شديدين، وفي اليوم التالي شاهده رفاقه مغمض العينين فرثوا لحاله وعلموا حينها أنه لم يعد يبصر، ورافقوه إلى منزله وأكمل بعد ذلك حياته مع زوجته وأولاده بشكل طبيعي، وبعد ما يقارب خمسه عشرة سنة توفيت زوجته وحينها تفاجأ كل من حوله بأنه عاد مبصرًا بشكل طبيعي وأدركوا أنه أغمض عينيه طيلة تلك الفترة كي لا يجرح مشاعر زوجته عن رؤيته لها، تلك الإغماضة لم تكن من أجل الوقوف على صورة جميلة للزوجة وبالتالي تثبيتها في الذاكرة والاتكاء عليها كلما لزم الأمر، لكنها من أجل المحافظة على سلامة العلاقة الزوجية حتى لو كلف ذلك أن نعمي عيوننا لفترة طويلة خاصة بعد نقصان عنصر الجمال المادي، ذلك المعبر المفروض إلى الجمال الروحي.

ربما تكون تلك القصة من النوادر أو حتى من محض الخيال لكن هل منا من أغمض عينيه قليلًا عن عيوب الطرف الآخر وأخطائه كي لا يجرح مشاعره؟

على الطريق:

- نحن نعيش وسط أناس لهم من المشاعر والأحاسيس الرقيقة الكثير والكثير وإن لم نلمسها ظاهريًا فهي موجودة في حنايا أرواحهم وأرواحنا نحن أيضًا.

- علينا أن تنتقي من حروفنا وكلماتنا الأجمل والأنقى والأصفى.

- هل لنا أن نتحكم ونرقب مسدسات أفواهنا وأقلامنا حتى لا تنطلق منها كلمة قاتلة وإن لم تقتل فلا بد أن تجرح بعمق.

- علينا أن نتمهل قبل الشروع بالقتل بكلماتنا، وعلينا أن نتهمل قبل أن نشهر سيوف حروفنا، وعلينا أن نعيد صياغة القديم ونحاول فهم معانيه من جديد.

المــرأة والأســد

إضاءة **الأهداف التي تعمل على إثارة الحافز فينا تقوم بتقديم أجمل الهدايا لنا على شكل إنجازات «د. كاريل».**

قصة: جاءت امرأة في إحدى القرى لأحد العلماء وهي تظنه ساحرًا، وطلبت منه أن يعمل لها عملًا سحريًّا بحيث يحبها زوجها حبًّا لا يرى معه أحدًا من نساء العالم، ولأنه عالم ومربي قال لها إنك لا تطلبين شيئًا ليس بسهل، لقد طلبت شيئًا عظيمًا فهل أنت مستعدة لتحمل التكاليف؟

قالت: نعم.

قال لها: إن الأمر لا يتم إلا إذا أحضرت شعرة من رقبة الاسد.

قالت: الأسد؟

قال: نعم.

قالت: كيف أستطيع ذلك والأسد حيوان مفترس ولا أضمن أن يقتلني، أليس هناك طريقة أسهل وأكثر أمنًا؟

قال لها: لا يمكن أن يتم لك ما تريدين من محبة الزوج إلا بهذا، وإذا فكرت ستجدين الطريقة المناسبة لتحقيق الهدف.

ذهبت المرأة وهي تضرب أخماسًا بأسداس تفكر في كيفية الحصول على الشعرة المطلوبة.

فاستشارت من تثق بحكمته فقيل لها: إن الأسد لا يفترس إلا إذا جاع، وعليها أن تشبعهُ حتى تأمن شره، أخذت بالنصيحة وذهبت إلى الغابة القريبة منهم وبدأت ترمي للأسد قطع اللحم ويبتعد. واستمرت في إلقاء اللحم إلى أن ألفت الأسد وألفها مع الزمن.

وفي كل مرة كانت تقترب منه قليلًا إلى أن جاء اليوم الذي تمدد الأسد بجانبها وهو لا يشك في محبتها له فوضعت يدها على رأسه وأخذت تمسح بها على شعره وبرقبته بكل حنان، وبينما الأسد في هذا الاستمتاع والاسترخاء لم يكن من الصعب أن تأخذ المرأة الشعرة بكل هدوء، وما إن أحست بتملكها للشعرة حتى أسرعت للعالم الذي تظنه ساحرًا لتعطيه إياها والفرحة تملأ نفسها بأنها الملاك الذي سيتربع على قلب زوجها وإلى الأبد.

فلما رأى العالم الشعرة سألها: ماذا فعلت حتى استطعت أن تحصلي على هذه الشعرة؟

فشرحت له خطة ترويض الأسد والتي تلخصت في معرفة المدخل لقلب الأسد أولًا وهو البطن، ثم الاستمرار والصبر على ذلك إلى أن يحين وقت قطف الثمرة.

حينها قال لها العالم: يا أمة الله زوجك أكثر سواسية من الأسد افعلي مع زوجك مثل ما فعلت مع الأسد تملكيه.

تعرفي على المدخل لقلبة وأشبعي جوعته تأسريه وضعي الخطة لذلك واصبري.

على الطريق:

- كلنا كالقمر له جانب مظلم.
- النفوس بيوت أصحابها فإذا طرقتموها فأطرقوها برفق.
- ستتعلم الكثير من دروس الحياة إذا لاحظت أن رجال الإطفاء لا يكافحون النار بالنار.
- **علمتني الحياة:**

* السرعة وليس التسرع.. * التطور وليس التهور..
* الصبر وليس اليأس.. * الثبات وليس العناد..

الزاوية الحادة

إضاءة

[إذا جادلت وتحديت وناقضت فربما استطعت أن تنتصر أحيانًا ولكنه نصر أجوف؛ لأنك ستخسر على أي حال حسن علاقتك بمحدثك فماذا تفضل: انتصار أجوف أم علاقة طيبة بالرجل؟ فأنت قلما تفوز بالاثنين معًا] «بنجامين فرانكلين»

قصة: كنت مدعوًّا إلى مأدبة لتكريم «سير روس سميث»، وبينما نحن جلوس إلى مأدبة العشاء روى الرجل الذي يجلس بجواري قصة محورها هذه العبارة «ثمة قدرة إلهية تكيف مصائرنا برغم إرادتنا»، وزعم أن هذه العبارة من الكتاب المقدس وكان مخطئًا، فلكي أرضي إحساسي بالأهمية شكلت من نفسي لجنة متطفلة لتصحيح قوله واندفع الرجل يدافع عن وجهة نظره في إصرار عنيد: ماذا؟ شكسبير هذا محال! هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين.

كان المتحدث يجلس إلى يميني وكان مستر «فرانك جاموند» وهو صديق قديم يجلس إلى اليسار، وقد أفرد مستر «جاموند» سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير فوافقنا-المتحدث وأنا- على أن نحتكم إليه وأنصت إلينا مستر «جاموند» ثم ركلني بقدمه ركلة خفيفة وقال لي: «إنك مخطئ هذه العبارة من الإنجيل».

وفي خلال عودتنا قلت لمستر «جاموند»: اصدقني القول ألم تكن العبارة من شكسبير؟

فأجاب: طبعًا من «هاملت» الفصل الخامس ، المنظر الثاني..... ولكننا كنا ضيوفًا في مأدبة يا عزيزي فلماذا تسيء إلى أحد الضيوف بأن تثبت له أنه مخطئ؟! أسيحمله ذلك على استلطافك؟ لماذا لا تدعه يحتفظ بوجهة نظره؟ إنه لم يسألك رأيك ولم يكن يريده فلماذا تجادله؟ تجنب دائمًا الزاوية الحادة!

هناك طريق واحد لكي تكسب جدالًا: هي أن تتجنبه كما لو كان حبة رقطاء أو زلزالاً مدمرًا.

على الطريق:

«لا تنتهي الكراهية أبدًا بالكراهية وإنما تنتهي بالحب» [بوذا].

«الجدال أن تماري صاحبك حتى تغضبه» [ابن عباس رضي الله عنهما].

لا تلم أحدًا عساك ألا تلام

إضاءة: «لا تتبرم بالجليد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل ما تراكم على عتبتك أولاً» [كونفشيوس].

قصة: في خلال الحرب الأهلية في الولايات المتحدة الأمريكية وضع الرئيس الأمريكي «لنكولن» عددًا من القادة على رأس جيشه (جيش الشمال) فلم يسلم أحد منهم من التهور والطيش وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الحمقى، ولكن «لنكولن» لم يوجه لأحدهم كلمة لوم وكان يردد دائمًا قوله المأثور:

لا تلم أحدًا عساك ألا تلام

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوي قرباه يحملون على أهل الجنوب كان «لنكولن» يجيب: «لا تلوموهم فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلما فعلوا لو كنا في مثل ظروفهم».

وحدث موقف كان له كامل الحق في أن يلوم فيه قائدًا عنده في الحرب ولكنه ما فعل، ما حدث كان في معركة «جتيسبرج» في أول يوليو من عام ١٨٦٣ وفي مساء اليوم الرابع بدأ الجنرال «لي» قائد جيش الجنوب في التقهقر جنوبًا، بينما كانت الأمطار تغمر البلاد بطوفان شديد، فلما وصل «لي» إلى بلدة ما بجيشه المنهزم وجد أمامه نهرًا طافحًا لا يمكن عبوره ومن خلفه يربض جيش الشمال.

كان «لي» في مأزق لا يستطيع منه فرارًا وعرف «لنكولن» ذلك وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش «لي» وينهي الحرب، وأبرق «لنكولن» ذلك بأوامره إلى جيشه ثم أرسل مبعوثًا خاصًا إلى قائد جيشه يطلب إليه الإسراع بالعمل، ولكن القائد راح يسوف ويماطل ويرسل باعتذارات شتى وفي النهاية رفض أن يهاجم جيش «لي».

وأخيرًا انحسر الماء عن النهر الطافح وتمكن «لي» من النجاة بقواته.

احتدم غضب «لنكولن» يومها وصرخ قائلًا: يا إلهي! ما معنى هذا؟! لقد كانوا في قبضة يدنا، وبرغم ذلك فإن كل ما قلته وفعلته لم يستنهض الجيش إلى العمل!

جلس «لنكولن» في خيبة أمل مريرة وكتب هذا الخطاب إلى قائد الجيش الذي لم يستجب لأوامر رئيسه: «عزيزي الجنرال»: لا إخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذي ينطوي عليه فرار جيش الجنرال «لي»، لقد كان في قبضة يدنا ولو أننا أطبقنا عليه لو ضعنا لهذه الحرب حدًّا، وأما والحال هذه الحرب لا محالة ستطول إلى أجل لا يعلم إلا الله منتهاه، فإذا كنت لم تهاجم « لي » وأنت آمن يوم الاثنين الماضي فكيف بالله يمكن أن تهاجمه جنوبي النهر حيث لا يسعك إلا أن تأخذ معك نفرًا قليلًا من رجالك؟ لم يعد من المتوقع أن تفعل الآن شيئًا ذا بال، لقد فاتتك الفرصة الذهبية وإن ذلك ليسوءني في أبلغ الإساءة.

ولكن القائد لم يطلع على هذا الكتاب قط لأن «لنكولن» لم يرسله حيث وجد في أوراقه بعد موته، لقد وضع الخطاب جانبًا لأن التجربة علمته أن اللوم صائر لا محالة إلى عقم مؤكد.

وهذا الرئيس الأمريكي «تيودور روزفلت» كلما واجهته مشكلة محيرة كان يسند ظهره إلى المقعد ويتأمل لوحة كبيرة لـ«لنكولن» معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ويسأل نفسه: ترى ماذا كان «لنكولن» يفعل لو أنه كان في مكاني؟ كيف كان يحل هذه المشكلة؟

وهذا «تشارلس شواب» يطوف يومًا على أحد مصانع الصلب التي يشرف عليها وقع بصره على بعض العمال وهم يدخنون وفوق رءوسهم مباشرة لافتة تحمل عبارة «ممنوع التدخين»، لم ينتقد تصرفهم ولم يقل لهم أنتم لا تحسنون القراءة بل ذهب إليهم وناول كل واحد منهم سيجارة فاخرة وقال لهم: «سأقدر لكم صنيعكم أيها الرفاق لو دخنتم هذا السيجارة في الردهة الخارجية» وقد عرفوا حينها ما يرمي إليه فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم واللوم من حقه.

أنت بين خيارين إما أن تسيطر على مشاعرك فتقودها وإما أن تتركها لتسيطر هي عليك فتقودك والعقل في الإنسان مثل وقود السيارة والإرادة مثل السائق، أما المشاعر فهي مثل الأنوار فإذا كانت المشاعر مؤاتية فهي تساعد سائق العربة على قيادتها بشكل سليم، وإلا فإنها تأخذه ذات اليمين وذات الشمال حتى توره موارد التهلكة.

على الطريق:

- «عندما تبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذٍ شخص يستحق الذكر» [براونج].

- «إن القدرة على معاملة الناس «بضاعة» يمكن أن تشتري كالسكر والبن، وإني على استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يشتري أي شيء آخر في الوجود» [جون روكفلر].

ثقافة «أنا» أم «أنت»

إضاءة «إننا لا نهتم بالناس حتى يهتموا بنا» [ببليليوس سيروس - شاعر روماني قديم].

قصة: في دراسة قامت بها شركة هواتف نيويورك للوقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات الهاتفية أكثر من غيرها كانت المفأجاة؟ إنها ضمير المتكلم «أنا» لقد استخدمت هذه الكلمة بحروفها الثلاثة. ٣٩٩ مرة في ٥٠٠ محادثة هاتفية.

لماذا الأنا هي الغالبة علينا؟

لماذا لا نهتم أكثر بالغير من اهتمامنا بأنفسنا؟

عندما تتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم فإلى من ترسل النظر أولًا؟

لماذا يبدئ الناس اهتمامًا بك ما دمت أنت لا تهتم بهم أولًا؟

كيف تحاول جذب أنظار الناس إليك دون أن يتجه نظرك إليهم أولًا؟

كيف تنظر إلى نفسك؟

ألست تنظر إلى نفسك بإعجاب؟

أفلا تعتبر نفسك شخصية مهمة جدًّا؟

ألا تعتقد بأنك إنسان عظيم؟

ولذا تقول «أنا»؟

والآخرون ألا تعتقد أن لهم كل الحق في أن يقولوا هم أيضًا عن أنفسهم «نحن»؟

إن اهتمامك بالآخرين وإظهارك هذا الاهتمام سيكون أفضل وسيلة لكسب احترام هؤلاء الآخرين وودهم وحبهم لك، بينما اهتمامك بنفسك فقط وعدم إظهار الاهتمام بالآخرين سيجر عليك جيشًا من الأعداء سينظرون إليك بكل تفاهة وسخافة.

خير محدث هو من يستمع بشغف إلى الآخرين وأن الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فهو أناني، ومثل هذا جاهل يدعو حالة إلى الرثاء فإذا أردت أن تكسب براعة في الحديث وأن يحبك الناس فعليك أن تكون مستمعًا طيبًا تشجعه على الكلام عن نفسه.

على الطريق:

- «أظهر ما استطعت من اهتمام بالناس فهو ثروتك التي تزداد نموًّا كلما أنفقت منها». «ديل كارنيجي».

- «لم أتعلم شيئًا أبدًا وأنا أتكلم» حكيم.

الإشارة حمراء

إضاءة **إن بعض القول فن.... فاجعل الإصغاء فنًّا**

قصة: كان هناك أب يشتكي لأحد الكتاب من ولده وإنه- أي الأب- يجد أن علاقته بابنه ليست على ما يرام.

فقال للكاتب: لا أستطيع أن أفهم ابني فهو لا يريد الاستماع إليّ أبدًا.

فرد الكاتب: دعني أرتب ما قلته للتو، أنت لا تفهم أبنك؛ لأنه لا يريد الاستماع إليك؟

رد الأب: هذا صحيح.

قال الكاتب: دعني أجرب مرة أخرى أنت لا تفهم ابنك لأنه- هو- لا يريد الاستماع إليك أنت؟

فرد الأب بصبر نافذ: هذا ما قلته.

قال الكاتب: أعتقد أنك كي تفهم شخصًا آخر فأنت بحاجة لأن تستمع له.

كثير من الناس يرددون في أنفسهم أو أمامنا: إنني لا أفهمه إنه لا يستمع إليّ، والمفروض أنك تستمع له لا أن يستمع لك.

على الطريق:

شق طريقك بابتسامتك خير لك من أن تشقها بسيفك.

- ليست المشكلة أن تخطئ حتى لو كان خطؤك جسيمًا وليست الميزة أن تعترف بالخطأ أو تتقبل النصح إنما العمل الجبار الذي ينتظرك حقًا هو أن لا لا لا لالا تعود للخطأ أبدًا.

- نحن لا نتعلم عندما نتكلم بل نتعلم فقط عندما ننصت ونرى ونمارس.

- إن أعظم ما تعلمته أن أكون متواضعًا وأن أستمع جيدًا «لاري باسيدى».

- لن ينصت إليك أحد إلا إذا أيقن أن دوره في الكلام سيعقب حديثك «إدهوي».

- إن الشخص الذي يصغى باستمرار متفهمًا هو الشخص الذي يقبل الناس على الإصغاء إليه.

بين الصراحة والوقاحة

إضاءة: الناجح يناقش بقوة ولغة لطيفة، أما الفاشل فيناقش بضعف وبلغة فظة.

قصة: بافتراض أن أبًا جمع أولاده الستة ليأخذ رأيهم في مشروع جديد ينوى القيام به، وجلس الأبناء حوله يستمعون إلى تفاصيل المشروع، وعند سؤالهم عن رؤيتهم للمشروع الجديد بادر أحدهم قائلًا وهو يكاد يصرخ: لا أوافق على هذا المشروع فهو يخفي خسارة وضياعًا للعائلة وأموالها، أنت يا أبي مخرب ومن حولك يريدون السرقة أنا لن أوافق ما حييت على هذه النوعية من المشروعات حتى لو وافق الجميع عليه، تنفيذ هذا المشروع على جثتي، وقال الابن الثاني: يا أبي أعارض المشروع وأرى أن نستبدل به مشروعًا آخر أجده نافعًا للعائلة، وأنا يا أبي- كما تعرف- متخصص في هذه الناحية لتسمح لي أن أعرض مشروعي الجديد لعلكم تقتنعون به، وأخذ الابن الثاني يسرد تفاصيل مشروعه الجديد بكل جزئياته، والأب والأبناء الأربعة الباقون يعطون آذانهم لأخيهم وهم يزنون كل كلمة تخرج من فمه.

ثم جاء دور الأبناء الأربعة الباقين ولكنهم وافقوا على مشروع الأب وانبرى أحدهم يشرح فوائده وآثاره على المدى القريب والمستقبل البعيد في عبارات سهلة مفهومة، ولكن الابن الأول ظل يقاطعه وهو يسبه ويشتم الحضور كلهم بألفاظ بذيئة مهددًا ومتواعدًا كأنه يخاطب أعداء وليس أبًا وأشقاء.

هل هذا حوار؟! هل هذا اختلاف في الرأي؟!

الاختلاف: يعني التباين في الرأي والمغايرة في الطرح، والاختلاف قد يوحي بشيء من التكامل والتناغم عكس الخلاف الذي لا يوحي بذلك، فالاختلاف ينصب غالبًا على الرأي والخلاف ينصب على الشخص، ثم إن الاختلاف لا يدل على القطيعة بل قد يدل على بداية الحوار.

والرأي: كما في اللغه هو الاعتقاد والجمع آراء، أي ما اعتقده الإنسان وارتآه، فالرأي من شئون قلب الإنسان آي من أخص خواصه الذاتية الشخصية، فلا يحق لك أو لأى أحد أن يتدخل في هذا الشأن بالقسر والقوة، كما أن التدخل في هذه المنطقة المحرمة لا يجدي ولا يؤثر فإذا ما حاولت أن

تفرض على الإنسان أو تمنعه من رأي فإنك لن تستطيع إلا إخضاعه ظاهرًا، أما قراره الداخلي وإيمانه القلبي فيستعصى عليك فرضه وإكراهه عليه، ومن الطبيعي أن تختلف مع الغير، يقول «ابن القيم» في «إعلام الموقعين»: [وقوع الاختلاف بين الناس أمر ضروري لا بد منه لتفاوت أغراضهم وأفهامهم وقوى إدراكهم، ولكن المذموم بغى بعضهم على بعض وعدوانه، فإذا كان الاختلاف لا يؤدي إلى التباس وتحرّي كل من المختلفين قصده طاعة الله ورسوله لم يضر ذلك الاختلاف، فإنه أمر لا بد منه في النشأة الإنسانية، لأنه إذا كان الأصل واحدًا والغاية المطلوبة واحدة والطريقة المسلوكة واحدة لم يكد يقع اختلاف، وإن وقع اختلاف لا يضركما تقدم من اختلاف الصحابة].

على الطريق:

- الناس تحكم علينا:

* ليس بما نكون بل بما نبدو عليه.

* ليس بما نقول بل بالطريقة التي نقول بها.

* ليس بما نفعل بل بما يبدو وراء أفعالنا.

- ألا يستقيم أن تكون إخوانًا وإن لم نتفق في مسألة. [الإمام الشافعي].

- الحوار أقوى من البندقية.

- سر النجاح: أن تعرف متى تتكلم ومتى تسكت ومتى تضرب ومتى تتراجع ولكن أن تعرف قبل كل شيء أن تفكر بعقلك وقلبك معًا «تشرشل».

تقييم النفس بموضوعية

إضاءة أفعال البشر هي أفضل تفسير لأفكارهم «جون لوك»

قصة: مصرفي كبير من رجال المال في الولايات المتحدة الأمريكية كان يُقوِّم نفسه ويعدل من سلوكياتها كل أسبوع كان يقول: «اعتدت منذ أمد بعيد أن احتفظ بمفكرة في جيبي أدون فيها المواعيد التي ارتبطت بها خلال اليوم، وفي مساء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسي

بعد العشاء لأحاسبها حسابًا دقيقًا، أفتح مفكرتي وأستعرض في ذهني كل مقابلة تمت في خلال الأسبوع وكل مناقشة دارت وكل اجتماع جرى ثم أسأل نفسي: ما هي الأخطاء التي ارتكبتها؟

ما هي أوجه الحكمة التي قمت بها؟

بأي الطرق يمكن أن أُقَوم تصرفاتي في المستقبل؟

ما هي الدروس التي وعيتها من تجاربي خلال الأسبوع المنصرم؟

وكثيرًا ما عادت عليّ هذه المراجعة الأسبوعية بالهم والاكتئاب لكثرة الحماقات التي كنت آتيها، غير أنني بمرور الوقت أقلعت عن هذه الحماقات شيئًا فشيئًا حتى لينتابني اليوم ميل إلى أن أربت كتفي غبطة ورضا».

على الطريق:

- ليس هناك شخص أصبح عظيمًا على الإطلاق إلا من خلال أخطاء عديدة وكبيرة.

«ويليام أيوارت جلادستون».

- لا شيء في الحياة أكثر إثارة ومتعة وقيمة من ومضة من البصيرة تجعلك شخصًا آخر مختلفًا غير الذي كنت وليس مختلفًا فحسب ولكن مختلفًا إلى الأفضل أيضًا. «آرثرجوردون».

- التقييم هو إفطار الأبطال «ريك تات- مستشار أعمال».

السيد/ مستفيد من كل الأوقات

إضاءة: الوقت الضائع لا يعود أبدًا «بنيامين فرانكلين».

قصة: أحد الناجحين في الولايات المتحدة الأمريكية كان ينتظر إقلاع الطائرة من مطار كانسس متوجهًا إلى تكساس ثم أُستدعى من قبل موظفة الطيران وأخبرته وقسمات الحزن تبدو على وجهها أن رحلة الطيران هذه قد ألغيت، وعليه الانتظار ثلاث ساعات في المطار لركوب الطائرة التالية حسب موعدها، قال الرجل. يا له من خبر رائع فاستغربت موظفه الطيران من كلامه وأرادت أن تتأكد من الكلمة التي سمعتها.

فقالت: هل قلت: يا له من خبر رائع؟ أم يا له من خبر فاجع؟

قال: لا، بل يا له من خبر رائع.

فسألته مندهشة: لماذا؟

فقال: إنكم تملكون إلغاء رحلتي ولكن لا تملكون إلغاء يومي، فقد وهبني الله إياه ومهما اتخذته من قرار بخصوص الرحلة ومهما كان انفعالي وغضبي، فإن الوضع لن يتغير، فما زالت الرحلة ملغاة، وما زالت الرحلة القادمة ستقلع بعد ثلاث ساعات ولسوف أستفيد من الساعات الثلاث القادمة وأنجز أعمالًا انتظرت كثيرًا لإنجازها.

على الطريق:

- نوعية حياتك تتحدد بدرجة حكمتك في استغلال الوقت.

- إذا أردت أن تعرف كم تساوى قيمة:

❊ عام واحد: اسأل طالبًا راسبًا في إمتحان نهاية العام.

❊ شهر واحد: اسأل أمًّا وضعت طفلًا ناقصًا للنمو (من المبتسرين).

❊ أسبوع واحد: اسال رئيس تحرير صحيفة أسبوعية.

❊ يوم واحد: اسأل عاملًا أجيرًا يعول عشرة أطفال.

❊ ساعة واحدة: اسأل عاملًا في مصنع إنتاجه غزير.

❊ دقيقة واحدة: اسأل شخصًا فاته ميعاد الطائرة.

❊ ثانية واحدة: اسأل شخصًا نجا من موت محقق.

❊ جزء من الثانية: اسأل شخصًا فاز بميدالية فضية في أحد السباقات.

رقـــــم ١٠

إضاءة « لا أحسب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال الطيبين ويستبقيهم معًا، ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا » [هارفى فايرستون - مؤسس شركة فاير ستون الكبرى للمطاط].

قصة: بينما كان «تشارلس شواب» يتفقد أحد مصانعه لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزو ما كان منتظرًا منهم إنجازه، فاستدعى مدير المصنع وسأله: كيف تعجز مع قدرتك وبراعتك عن تحفيز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم؟ أجابه المدير قائلًا: أنا لا أدري، لقد جربت كل السبل لأحثهم على العمل بل أنذرت ونهيت ولكن بلا جدوى إنهم لا يريدون زيادة الإنتاج.

دارت هذه المناقشة قبل انصراف عمال الوردية الصباحية، وتسلم عمال الوردية المسائية العمل فقال «شواب» للمدير: أعطني قطعة من الطباشير، ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله: «كم قطعة أنجزتم اليوم» قال العامل: ست قطع.

فقام «شواب» إلى أرض المصنع وكتب الرقم «٦» بالطباشير بحجم كبير، وبينما كان عمال الوردية المسائية يدخلون المصنع شاهدوا الرقم «٦» مكتوبًا على الأرض واستفسروا عن السبب فأجابهم عمال الصباح: «لقد كان الرئيس هنا اليوم وسألنا كم قطعة أنجزتم؟ فلما قلنا: سته كتبها على الأرض».

وفي اليوم التالي تفقد «شواب» المصنع فوجد أن عمال المساء قد محوا الرقم «٦» وأحلوا محلة الرقم «٧» بالحجم الكبير، وعندما تسلم عمال الصباح رأوا الرقم «٧» مكتوبًا فقالوا:عمال المساء يظنون أنهم أقدر منا، وأبرع منا حسنًا لنريهم درسًا لن ينسوه وانكبوا على العمل في حماسة وقبل انصرافهم تركوا وراءهم الرقم (١٠) مكتوبًا على أرض المصنع، وسرعان ما أصبح هذا المصنع الذي كان العمل فيه يسير ببطء أكثر مصانع الشركة إنتاجًا.

على الطريق:

- «لا شيء يبث الحماسة في القلوب ويحفز إلى سرعة الإنجاز مثل المنافسة، ولست أعني المنافسة في أسوأ معانيها تلك التي تهدف إلى جمع المال، ولكنني أقصد بها الرغبة في التفوق».«تشارلس شواب»

الغيرة القاتلة والمنافسة الهدامة

إضاءة **«عزيزي المدير: أنت شخص عادل طالما أنك تعاملنا كلنا سواسية كالكلاب» [أحد لاعبي كرة القدم يقولها لمدير الفريق].**

قصة: خبير عربي في العلوم الإدراية، عاد من الولايات المتحدة الأمريكية حاصلًا على اثنين دكتوراه في الإدراة، الأولى في إدارة الأعمال والثانية في الإدارة العامة، طاف عدد من الدول العربية عاملًا به في تخصصه، عاد إلى بلده ليفتح مكتبًا متخصصًا في التنمية البشرية وشئون التدريب والاستشارات، هو ناجح بكل مقاييس النجاح العادية وغير العادية (ناجحًا بمفرده)، وظف لديه عددًا من الباحثين الشبان، كان اختباره لهم يتم بناءً على معايير الأخلاق والعلم والتفاني في العمل، تطورت الأعمال وزادت وذاع صيت المكتب المتخصص، بدأ في توزيع الأعمال على الباحثين، ولكنه وجد أن الانتهاء من سرعة أداء العمل عادية بالنسبة إليه، ففكر أن يزيد من حدة نشاط الباحثين ولم يجد في ثقافته الأصلية سوى المنافسة ليحفزهم بها، لم تكن المنافسة العادية الدافعة، ولكن كانت المنافسة في أسوأ معانيها: من منهم يزيد على الآخر في ساعات عمل إضافية، من منهم يزيد على الآخر في إنتاج مواد تدريبية يومية، من منهم يزيد على الآخر إنتاجًا في الاستشارات والدراسات المطلوبة، من منهم يزيد ويزيد ويزيد..... وفي النهاية تتحول المكان إلى صراع بين الباحثين على الفوز لنفسه وخسارة الطرف الآخر.

من المستفيد؟ صاحب المكان، نعم ولكن مؤقتًا..

ساءت العلاقات بين أغلب العاملين، وتحول المدير إلى حلال للمشكلات التي أصبحت مستعصية، ولأن ما زال هناك أخلاق، جلس الباحثون معًا وقرروا إنهاء حالة الصراع بينهم بعد أن فهموا اللعبة وقرروا التخلي عن سياسة المنافسة البشعة التي زرعها هذا الخبير، وعاد العمل بسرعته المعتادة والطبيعية، بالطبع لم يعجب هذا المدير، وبدأ في التعصب والنرفزة محاولًا العودة بهم إلى سابق عهدهم ليحصل على إنجازات تتحقق فوق أجساد الباحثين وعلى حساب علاقات أخوية ونفسية للبشر.

لم يحتمل ولم يتحملوا..

قرروا ترك المكان إلى حيث رجعة وليبدأ كل منهم في مكان جديد.

- إنها المنافسة الهدامة التي يجب أن يخسر فيها شخص كي يفوز شخص آخر.

- إنها المنافسة التي تعمل على إضعاف أفضل قدرات أغلبنا، فهي تصيبنا بالقلق وعدم الثقة في الآخرين، وتجعلنا نحجم عن تقديم المعلومات أو نحرفها، وتدفعنا إلى أن نسخر من الآخرين بطريقه سلبية، وتجعلنا غير متسامحين تجاه عدم اليقين أو التغيير، كما تقلل مستوى تركيزنا بشكل كبير حتى يتلاشى الإبداع البناء عمليًّا.

- إنها المنافسة الهدامة التي تعوق التعلم والإبداع؛ لأن الأشخاص الذين يعيشونها يركزون فقط على المهمة التي يقومون بها، ويعطون كثيرًا من الانتباه لما يفعله منافسوهم ويقارنون أنفسهم بالآخرين لا بالإمكانيات الأفضل.

- إن شغل الذهن بالتفكير في أفكار تنافسية يعيق الأداء الأفضل ويزيد من إفراز هرمونات الضغط السلبية.

- إن المنافسة القائمة على مبدأ أنا أفوز، أنت تخسر تكون مؤلمة نفسيًّا دائمًا، خاصة عندما تكون ضد زملاء مقربين أو أصدقاء قريبين، كما تشكل أحد الأسباب الرئيسية لصعوبة تحقيق الرضا تجاه الطريقة التي نحيا بها حياتنا، وحتى إذا فزنا نجد دائمًا حولنا الأسئلة التالية:

* هل هذا هو ما نشعر به؟

* هل هذا هو ما أتعبت نفسي لأجله؟

* هل هذا هو ما عبرت فوق الآخرين من أجل الحصول عليه؟

* هل هذا هو ما أهملت من أحبهم من أجله؟

* لماذا لا يبدو الأمر ممتعًا أو مرضيًا؟

- إنه «ديمنج» من حاز السبق والريادة في مجال الجودة الشاملة، الذي غير أداؤه مجال عالم الأعمال في الأرض، عارض بشدة تقييمات الأداء النسبية، حيث إن معدلات المقارنة التي على أساسها يفوز بعض الناس ويخسر كثيرون وتغذي المنافسة الهدامة وتقوض وتهدم الحافز وتحفز ازدراء الآخرين لدى من كانوا في البداية يتميزون في مجالهم ويقول: «هذا النظام- المنافسة الهدامة- تجعل المديرين- يطلقون على البعض أنهم ضعيفوا الأداء حتى إذا قاموا بأداء عالي

المستوى، هذا الأمر يجعلهم يشعرون بالمرارة أو بأنهم محطمون أو مجروحو المشاعر، ويشعرون بالكآبة والقنوط والدونية وأحيانًا بالاكتئاب والعجز عن الاستيعاب أو التصرف تجاه ذلك التقييم غير القائم على العدل».

على الطريق:

- مهما كانت نواياك حسنة وواعية فإن عقلك الباطن سيفترض الأسوأ ويفترض اللاوعي أنها: حرب، دافع عن نفسك، تظاهر بالموافقة، احم ظهرك، احجب المعلومات، جمل الأشياء، اغتب الآخرين، اقتل ولكن بلطف.

وبدون أن ندري أو تدري المؤسسات تتسبب في إحياء الروح العدائية.

- لا يجب أن يخسر غيرك كي تفوز أنت..

- يمكن أن ينام الأسد (المدير الشرس) والحمل (المرءوس الضعيف) معًا في نفس المكان، ولكن الحمل لن يتمكن من الاستغراق في النوم وسوف يهرب لاحقًا من هذا المكان من الغابة (المؤسسة) إلى غابة أخرى ينام فيها بهدوء.

- من يعامل الناس بالحسنى يتقدم للأمام «سقراط».

الملك والجزيرة النائية

إضاءة **«الرؤية دون عمل ليست إلا حلمًا، والعمل دون رؤية عمل شاق، أما الرؤية والعمل فهما أمل المؤسسة في الوصول إلى المستقبل».**

قصة: منذ زمن طويل كان هناك مدينة يحكمها ملك، وكان أهل هذه المدينة يختارون الملك بحيث يحكم فيهم سنة واحدة فقط، وبعد ذلك يرسل الملك إلى جزيرة بعيدة حيث يكمل فيها بقية عمره ويختار الناس ملك آخر غيره وهكذا.

أنهى أحد الملوك فترة الحكم الخاصة وألبسه الناس الملابس الغالية وأركبوه فيلًا كبيرًا وأخذوا يطوفون به في أنحاء المدينة قائلين له: وداعًا.... وكانت هذه اللحظة من أصعب لحظات الحزن والألم على الملك، وجميع من كان قلبه من الملوك، ثم بعد ذلك وضعوه في السفينة التي قامت بنقله إلى الجزيرة البعيدة، حيث يكمل فيها بقية عمره ورجعت السفينة إلى المدينة، وفي طريق العودة اكتشفوا إحدى

السفن التي غرقت منذ وقت قريب ورأوا شابًّا متعلقًا بقطعة من الخشب عائمة على الماء فأنقذوه وأخذوه إلى بلدتهم، وطلبوا منه أن يكون ملكًا عليهم لمدة سنة واحدة ولكنه رفض في البداية ثم وافق بعد ذلك، وأخبره الناس على التعليمات التي تسود هذه المدينة وأنه بعد مرور إثنى عشر شهرًا سوف يحمل إلى تلك الجزيرة التي تركوا فيها ذلك الملك الأخير، بعد ثلاثة أيام من تولي الشاب للعرش في هذه المدينة سأل الوزراء: هل يمكن أن يرى هذه الجزيرة حيث أرسل إليها جميع الملوك السابقين، وافق الوزراء وأخذوه إلى الجزيرة ورآها، وقد غطت بالغابات الكثيفة وسمع صوت الحيوانات الشرسة الشريرة وهي تنطلق في أنحاء الجزيرة، نزل الملك الشاب إلى الجزيرة، وهناك وجد جثث الملوك السابقين ملقاة على الأرض، وفهم الملك القصة بأنه ما لبث أن ترك الملوك السابقون المدينة ودخلوا إلى الجزيرة حتى أتت عليهم الحيوانات المتوحشة وقتلتهم والتهمتهم.

عندئذٍ عاد الملك الشاب إلى مدينته وجمع مائة من العمال الأقوياء وأخذهم إلى الجزيرة، وأمرهم بتنظيف الغابة وإزالة جثث الملوك السابقين والتخلص من الحيوانات المتوحشة وإزالة كل ما يعترض الحياة الإنسانية بها، وكان يزور الجزيرة مرة في الشهر ليطلع على سير العمل، وكان العمل يتقدم بخطوات سريعة، فبعد مرور شهر واحد تم القضاء على الحيوانات المتوحشة والعديد من الأشجار الكثيفة، وعند مرور الشهر الثاني كانت الجزيرة قد أصبحت نظيفة تمامًا، ثم أمر الملك الشاب العمال بزرع الحدائق في جميع أنحاء الجزيرة: وقام بتربية بعض الحيوانات المفيدة مثل الدجاج والبط والماعز والبقر.. ومع بداية الشهر الثالث أمر العمال ببناء بيت كبير ومرسى للسفن، وبمرور الوقت تحولت الجزيرة إلى مكان جميل، وقد كان الملك ذكيًّا فكان يلبس الملابس البسيطة وينفق القليل على حياته في المدينة في مقابل أنه كان يكرس أمواله التي وهبت له في إعمار هذه الجزيرة النائية التي أصبحت واحة من الجمال.

وبعد مرور«٩» أشهر جمع الملك الوزراء قائلًا لهم: إنه يعلم أن الذهاب للجزيرة باقٍ عليه ثلاثة أشهر، ولكن يود الذهاب إلى الجزيرة الآن، ولكن وزراءه رفضوا بحجة أنه ما زال الوقت لم يمر كاملًا، وانتظر الملك الشاب حتى اكتملت السنة فألبسه النساء الثياب الفاخرة ووضعوه على الفيل الكبير قائلين له: وداعًا أيها الملك، ولكن الملك على غير عادة الملوك السابقين كان يضحك ويبتسم فسأله الناس عن ذلك فأجابهم قائلًا: إن الحكماء يقولون: عندما تولد طفلًا في هذه الدنيا تبكي بينما جميع من حولك يضحكون، فعش في هذه الدنيا، واعمل ما تراه مناسبًا

حتى يأتيك الموت وعندئذ تضحك بينما جميع من حولك يبكون، فبينما الملوك السابقون كانوا منشغلين بمتعة أنفسهم أثناء فترة الملك والحكم كنت أنا مشغولًا بالتفكير في المستقبل، وخططت لذلك وقمت بإصلاح وتعمير الجزيرة وأصبحت جنة صغيرة يمكن أن أعيش فيها بقية حياتي بسلام.

على الطريق:

- إن هذه الحياة الدنيا هي مزرعة للآخرة فلا تنغمس في شهوات الدنيا عازفًا عن الآخرة حتى ولو كنت ملكًا.

- يقول النبي ﷺ: «**كن في الدنيا كأنك غريب أو عابر سبيل**» [صحيح البخاري]

- إذا لم تكن تعرف إلى أين أنت ذاهب فربما ينتهي بك المطاف إلى مكان آخر.

- خطه جديدة يتم تنفيذها بصعوبة الآن أفضل من خطة ممتازة يتم تنفيذها الأسبوع القادم «جورج باتون».

إوزة من ذهب

إضاءة

لا تعـــجلن فربمـــا عجــل الفـــتي فيمـــا يضـــره
ولربما كره الفتى أمــــرًا عواقبـــــه تســــره

قصة: كان هناك فلاح فقير اكتشف يومًا بيضة ذهبية تحت إوزة، في البداية اعتقد أن الأمر خدعة من أحدهم، وكان يريدها جانبًا إلا أنه فكر في عرضها على صائغ البلدة، وكانت النتيجة أنها من الذهب الخالص، فشكر الله- عز وجل- على هذه النعمة، في اليوم التالي زادت دهشته وعظمت سعادته عندما تكررت العملية ويومًا بعض يوم كان يصحو ليهرع إلى الإوزة ليجد بيضة أخرى وأصبح في غاية الثراء.

ومع زيادة ثرائه ازداد طمعه وفرغ صبره من الانتظار يومًا بعد يوم للحصول على بيضة ذهبية واحدة في اليوم، فقرر أن يذبح الإوزة ويأخذ الآن كل البيض الذهبي مرة واحدة، ولكنه عندما نفذ قراره لم يجد بيضة ذهبية واكتشفت أنه لن يحصل بعد على أي بيضة ذهبية لأنه وبيديه أضاع الإوزة التي كانت تبيض الذهب.

إنه التأني: أي عدم العجلة في طلب شئ من الأشياء والتمهل في تحصيله والترفق فيه.

على الطريق: - عن أنس بن مالك ﷺ عن النبي ﷺ قال: «**التأني من الله والعجلة من الشيطان**». [الترغيب والترهيب، وقال المنذري. رواه أبو علي ورواته رواة الصحيح وهو في مجمع الزوائد].

وعن عبد الله بن سرجس المزني أن النبي ﷺ قال: «**السمت الحسن والتؤدة والاقتصاد جزء من أربعة وعشرين جزءًا من النبوة**» [أخرجه الترمذي].

- وقال أبو حاتم: «إن العاجل لا يكاد يلحق، كما أن الرافق لا يكاد يسبق، والساكت لا يكاد يندم، ومن نطق لا يكاد يسلم، وإن المتعجل يقول قبل أن يعلم، ويجيب قبل أن يفهم ويحمد قبل أن يجرب...».

- لا تعجلن فليس الرزق بالعجل ... الرزق في اللوح مكتوب مع الأجل

فلو صبرنا لكان الرزق يطلبنا ... لكن خلق الإنسان على عجل

الرجل على عجل

إضاءة **العجلة تسلب منك أهم ما ترغب فيه وهو سرعة الوصول إلى الهدف.**

قصة: قال ابن منظور- رحمه الله- قيل إن آدم عليه السلام لما بلغ من الروح الركبتين هم بالنهوض قبل أن تبلغ القدمين فقال الله عز وجل: ﴿**خُلِقَ الإِنْسَانُ مِنْ عَجَلٍ**﴾ [الأنبياء: ٣٧]، فأورثنا آدم عليه السلام العجلة.

هل أنت عجول؟ أي تفعل الشيء قبل وقته اللائق به.

هل عالجت نفسك قبل الأوان؟

لابد لك من التأني والتريث، فالمتعجل:

- ... خفيف الحلم ضعيف العقل ليس له بصيرة نتيجة استعجاله.
- كثير الزلل والوقوع في الخطأ.
- يندم على ما وقع عندما لا ينفع الندم.
- محروم من السيادة ومواقع القيادة والريادة.

ويقول النبي ﷺ: «**التؤدة في كل شيء إلا في عمل الآخرة**» أخرجه أبو داود وصححه الألباني .

وقال أنس بن مالك ﷺ: «التأني من الله والعجلة من الشيطان....».

وقال الحسن بن علي رضي الله عنهما: «اعلموا أن الحلم زينة، والوفاء مروءة، والعجلة سفه، والسفر ضعف، ومجالسة أهل الدناءة شين، ومخالطة أهل الفسق ريبة».

وقال ابن حبان رحمه الله: «لا يستحق أحدهما الرئاسة حتى يكون فيه ثلاثة أشياء: العقل والعمل والمنطق ثم يتعرى عن ستة أشياء: عن الحدة والعجلة والحسد والهوى والكذب وترك المشورة».

وقال خالد بن برمك: «من استطاع أن يمنع نفسه من أربعة أشياء، فهو خليق أن لا ينزل به كبير مكروه: العجلة واللجاجة والعُجْب والتواني، فثمرة العجلة الندامة، وثمرة اللجاجة الحيرة، وثمرة العجب البغض، وثمرة التواني الذل».

وقال أبو حاتم: «العجلة تكون من الحدة وصاحب العجلة إن أصاب فرصته لم يكن محمودًا، وإن أخطأها كان مذمومًا، والعجل لا يسير إلا مناكبًا للقصد منحرفًا عن الجادة يلتمس ما هو أنكد وأوعر وأخف مسارًا يحكم حكم الورهاء (الحمق) يناسب أخلاق النساء، وإن كانت العجلة موكل بها الندم، وما عجل أحد إلا اكتسب ندامة واستفاد مذمة، لأن الزلل مع العجل ولا يكون العجول محمودًا أبدًا».

على الطريق: - العجلة سفه والسفه ضعف.

كبر دماغك

إضاءة **«لن تعرف شيئًا إذا لم تبدأ بالتجربة والمحاولة»**
[هوارد زن]

قصة: سأل رجل فلاحًا: هل زرعت قمحًا في هذا الموسم؟

فأجاب الفلاح: لا، كنت أخشى أن تمطر السماء فأخسر القمح.

فسأله الرجل: هل زرعت ذرة؟

فأجاب الفلاح: لا، كنت أخشى من الحشرات التي تأكل الذرة.

فسأله الرجل: إذًا ماذا زرعت هذا الموسم؟

فأجاب الفلاح: لم أزرع شيئًا أحببت أن أكون في الجانب الآمن.

إن روح المبادرة هي المقوم الأساسي للنجاح في العمل.

ويرى «روبرت كيلي» الأستاذ في جامعة «كارنجي ميلون» أن لروح المبادرة أربعة عناصر بشكل عام هي:

١- القيام بفعل شيء ما يتعدى ما جاء في توصيف الوظيفة الخاصة بك.

٢- مساعدة الآخرين.

٣- المخاطرة.

٤- تدعيم نشاط ما حتى يتم إنجازه.

وكان شعار شركة **3M**... القديم هو: «أعط الأمر محاولة وبسرعة». ومن الممكن أن تمتلك كل المهارات والمواهب التي توجد في هذا العالم، ولكن إذا لم تكن لديك روح المبادرة لتطبيق هذه المهارات والمواهب، فلا قيمة لها.

على الطريق:

- الشخص الذي يتمتع بالإيمان شخص قوى والشخص الذي يلتهمه الشك شخص ضعيف، والإيمان القوى الراسخ هو ما يسبق الأفعال العظيمة «چى. إف. كلارك».

- ينقسم الفاشلون إلى فئتين: فئة الذين يفكرون ولا يفعلون ما يفكرون فيه أبدًا، وفئة الذين يفعلون دون أن يمنحوا أدني تفكير لما يفعلونه «چون سالاك».

- تكون السفن آمنة عندما تكون راسية على المواني، ولكن السفن لم تصنع لهذا، انطلق إلى البحر وافعل أشياء جديدة. «جريس هوبر».

نحن سفينة حربية، حوّل

إضاءة **نحن نستمع ما نريد أن نستمع إليه «بجوان ش راشنيش»**

قصة:

في إحدى ليالي خريف ١٩٩٥ وأثناء إبحار إحدى السفن الحربية الأمريكية العملاقة بسرعة كبيرة بالقرب من السواحل الكندية، أظهرت أجهزة الرادار جسمًا هائلاً في طريقه إلى الاصطدام بالسفن هرع القبطان إلى جهاز اللاسلكي وخاطب الجهة الأخرى ودار بينهما الحوار التالي:

القبطان: هنا قبطان السفينة الحربية الأمريكية مطلوب تغيير الاتجاه بمقدار ١٥ درجة إلى الجنوب لتفادي الاصطدام، أكرر تغيير الاتجاه بمقدار ١٥ درجة للجنوب لتفادي الاصطدام، حوِّل.

الجهة الأخرى: عُلم... هنا السلطات الكندية الطلب غير كافٍ ننصح بتغيير الاتجاه بمقدار ١٨٠ درجة، حَّول.

القبطان: ماذا تعني؟! أنا أطلب منكم تغيير اتجاهكم بمقدار ١٥ درجة فقط نحو الجنوب لتفادي الاصطدام؟ أما عن سفينتنا فليس ذلك من شأنك، ولكننا سنغير اتجاهنا بمقدار ١٥ درجة ولكن نحو الشمال لتفادي الاصطدام أيضًا، حَّول.

الجهة الأخرى: هذا غير كافٍ، ننصح بتغيير اتجاهكم بمقدار ١٨٠ درجة أو على الأقل ١٣٠ درجة، حَّول.

القبطان: لماذا تجادل وتصر على إصدار الأوامر دون أن تقوم أنت بتفادي التصادم بالمقدار ذاته؟ نحن سفينة حربية أمريكية فمن أنتم على أي حال؟

الجهة الأخرى: نحن حقل بترول عائم ولا نستطيع الحركة، احترس.

ولكن الوقت كان قد استنفد في هذا الحوار اللاسلكي غير المثمر واصطدمت السفينة بالحقل البترولى.

على الطريق:

- عندما ترى الآخرين بشكل مختلف ستكون النتيجة مختلفة.

- عندما ترسل رسالة إلى الآخرين يجب أن تفهم الطرف الآخر ثم تستقبل رسالته، وأن تجعل نفسك مفهومًا، ثم في النهاية تبعث برسالتك إليه.

- أعظم قيمة للسكوت تكون عندما تسكت طويلاً حتى تتعرف على الحقائق كلها قبل أن تتحدث.

أنا فنارة

إضاءة «**العظمة لا تقترب أبدًا من شخص ينظر دائمًا تحت قدميه» [هيتو باديسا]**

قصة: كانت هناك سفينتان حربيتان مخصصتان للتدريب، كانتا مبحرتين في مناورة تدريبية ووسط جو عاصف استمر عدة أيام، وعندما هبط الليل كانت الرؤية ضعيفة مع ضباب متقطع يغطي المنطقة، مما حدا بالقبطان إلى البقاء على السطح لمراقبة جميع الأنشطة، بعد حلول الظلام بوقت قصير أبلغ الملاحظ الموجود أعلى الساري القبطان بأن هناك أضواء تشع من جانب القوس الأيمن فسأله القبطان: هل هي ثابتة أم متحركة متبعدة؟

رد الملاحظ: ثابتة أيها القبطان.

وكان ذلك يعني أن السفينة تسير في خط اصطدام خطير مع تلك السفينة التي تشع الأضواء منها، وعند ذلك خاطب القبطان مأمور التأشيرة: أرسل إشارة إلى تلك السفينة نحن في مسار اصطدام نقترح أن تغيروا خط سيركم بمقدار ٢٠ درجة. فجاء الرد بإشارة تقول: من الأفضل أن تغيروا أنتم خط سيركم بمقدار ٢٠ درجة.

فقال القبطان: أرسل إليهم: أنا قبطان وآمركم أن تغيروا مساركم ٢٠ درجة.

فجاء الرد: أنا بحار من الدرجة الثانية، ومن الأفضل لكم أن تغيروا مساركم ٢٠ درجة.

عندها انفجر القبطان غضبًا وصرخ قائلا: أرسل لهم... أنا سفينة حربية غير مسارك ٢٠ درجة.

- فجاء الرد: أنا فنارة.

على الطريق:

- سنكون منتصرين إذا لم ننس أن نتعلم [روزا لو كسمبورج]
- مقياس الشخص العظيم حقًا هو الاحترام الذي يتعامل به مع من هم دونه [مجهول]
- دعونا ندرب عقولنا على أن نرغب فيما يتطلبه الموقف [سينيكا]

سكارا توتومو

إضاءة «أن تفهم ما يقال شيء رائع لأن الفائز يستخدم ما يفهمه في اتخاذ القرارات»[هوار دينوجز مارجويلي]

قصة: أحد المصريين كان ينطلق بسيارته في أحد الطرق ولم يلاحظ وجود أحد المارة الذي كان يعبر الطريق، فصدمه بسيارته ولاذ بالفرار من موقع الجريمة غير المقصودة، ولكن حدث له نوع من تأنيب الضمير الشديد بعد الحادثة فرجع إلى مكانها وكله إصرار على معالجة الأمر مهما كلفه، وعندما وصل لمكان الحادث علم بأنه قد هشم أحد اليابانين، وأن هذا الياباني قد تم نقله إلى المستشفى لإنقاذ حياته فذهب المصري للمستشفي واعترف بخطئه وطلب من مدير المستشفى أن يسمح له بالدخول إلى حجرة الياباني ليعتذر له الحوار التالي:

المصري: أنا آسف جدًّا جدًّا.

الياباني: سكارا توتومو.

المصري: أنا مسامحك إذا كنت بتشتمني وتلعني بس تعبيرات وجهك ما بتقولش كده، طب يعني إيه؟! أجيب لك كوب من الماء.

الياباني: سكارا توتومو.

المصري: عايز أجيب دكتور أو ممرض؟

الياباني: سكارا توتومو، سكارا توتومو.

وبعد ذلك انتهي الحوار فقط ولفظ الياباني أنفاسه الأخيرة، وأصر المصري على أن يفعل أي شيء يكفر به عن خطئه فقابل السفير الياباني الذي حضر لتسلم جثة المواطن الياباني ودار بينهما الحوار التالي:

المصري: أنا فهمت أن للياباني وصية وأريد تنفيذها مهما كلفني الأمر.

السفير: وما الوصية؟

المصري: إن آخر ما نطق به الياباني وكرره هو كلمات «سكارا توتومو، ولا بد أن هذه هي

وصيته ولكنني لا أعرف ماذا يريدني أن أفعل؟

السفير: أنت عارف إن «سكارا توتومو»؟

يعني «ابعد قدمك من فوق خرطوم أنبوبة الأوكسجين» اللي كان بيتنفس منها.

البعض منا ورغم توافر الدافع النبيل والشجاعة والاستعداد للاعتراف بالخطأ وتصحيحه، فإننا لا ندري أحيانًا ما نفعله، فقد كان صاحبنا المصري يقف فوق خرطوم النجاة لصاحبنا الياباني الذي كان يتوسل إليه أن يبتعد، ولكن وبنية حسنة قتله للمرة الثانية بعد أن كان على وشك أن تكتب له النجاة، وبعد أن قتله للمرة الأولى بضربه بالسيارة.

على الطريق:

- إن الكلام «الحديث» لعبة مشتركة بين المتحدث والمستمع تتم في مواجهة قوة التشويش والارتباك، وإذا لم يبذل كلاهما الجهد فإن تحقيق الاتصال فيما بينهم أملاً ضائعًا. «نوربرت وينر»

صباح أمطار الخير

إضاءة «إن الله لا يضيع عمل عامل ولا يخيب أمل آمل» [ابن القيم]

قصة: يقول أحدهم: «جلست مهمومًا محزونًا على مقعد حجري على شاطئ البحر أتفكر في حالي وما آل إليه، وقد توقف نشاط الشركة التي أعمل بها وانضممت إلى طابور العاطلين.. إنذار بالرفت من كليتي لأنني لم أعد أهتم بالانتهاء من دراسة الدكتوراه التي بذلت فيها مجهود لمدة ست سنوات وزوجتي حاملا في شهرها الأخير، ولا أعرف من أين أحصل على مصاريف الولادة، وسوف تبدأ الدراسة وأولادي يحتاجون لمصاريف بدء العام الدراسي، وحجز قضائي على شقتي لأنني لم أسدد أقساطها منذ شهور، والذي زاد إحساسي بالألم أنني فقط منذ عدة شهور كنت في قمة النجاح، لماذا أيها الحظ؟ لماذا تخليت عني وذهبت إلى آخرين؟ أيها الحظ ماذا دهاك لماذا أعطيتني الآن ظهرك واسودت الدنيا وأعطتني ظهرها؟ هذا فلان لم يكن شيئًا ولكن الحظ جعله أهم شيء ولديه كل شيء!

- بدلاً من لعن الظلام أشعل شمعة.

- لكل مغلق مفتاح فهلا بحثت عن مفتاحك.

- لتكن خطواتك في طريق نجاحك على رمل ندي ليس لها صوت ولكن آثارها بينه.

- الناس: عند الفشل، عند الرحيل، عند الشعور بالألم، عند نهاية كل شيء، عندما لا تسير الحياة كما تشاء، عندما تعاندها الدنيا ولا يحالفها الحظ، عندما يتخلى عنها من تحب عندما يفقدون الأمل: يستسلمون للأحزان وينسون الأحلام ويصاحبون الأوهام لماذا؟

أليس بعد كل دمعة بسمة وبعد الفراق لقاء، هكذا هي الدنيا علينا أن نحياها.. حزن وفرح، نجاح وفشل، دمعة وبسمة.

علينا أن نذوق طعم الدمع لنشعر بعذوبة الابتسامة.

علينا أن نتعب لنقدر قيمة الراحة.

علينا أن نفشل كي نتعلم كيف نصل للحياة.

- عند وقوعك فلتقف ولتكمل مشوارك وإن كان مليئًا بالأشواك فلتدس عليها وازرع مكانها الأزهار.

- إن مشاكل الحياة كثيرة ولن يحلها البكاء والاستسلام ولا تنتظر شيئًا من أحد.

- إن فشلت مرة أثبت للآخرين أنك ناجح ألف مرة.

- إن أبكتك الدنيا يومًا ونزلت دموعك بغزارة لا تظن هذا ضعفًا، فدموعك دليل على أنك إنسان ذو مشاعر ولا تخجلك دموعك قط.

- ابتسم وأعلم الغير أنك أقوى من كل مصاعب الحياة، الحياة المليئة بالمواجهات والمغريات وليس عليك إلا أن تسلك الطريق الصحيح كي تصل للمكان الذي سيمنحك السعادة والراحة.

- لا تفقد الأمل أبدًا وتأكد أن بعد الظلام نور، فإذا كان اليوم أسود فتوقع أن يكون الغد أبيض، فلتبق متفائلاً ولا تسمح لأحد بإضعافك.

- إن أردت الصراخ اصرخ، وإن أردت البكاء ابك، ولا تأبه لمن يقول: إن البكاء ضعف وإن الصراخ عيب.

- ارم كل شيء وراءك، وسر للإمام رافعًا رأسك بكل اعتزاز بإنسانيتك، أرهم من أنت ولو رأيت الجميع ضدك والألوان غير لونك والكل يمشي عكسك، لا تتردد امش وراء قلبك

وتمسك بمبادئك، ولا تأبه لهم حتى ولو أصبحت وحيدًا، لا تتردد فالوحدة أفضل من أن تعيش عكس نفسك لإرضاء غيرك.

- إن الحياة كتاب مليء بالصور والفصول والألوان والحكايات فلتعشها جميعًا ولتختر الأفضل لك.

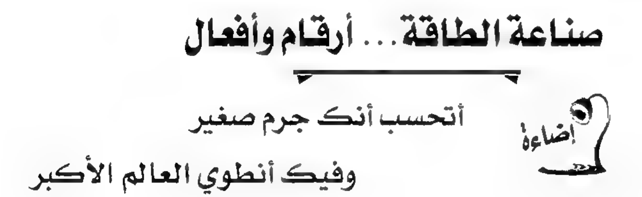
على الطريق:

- من طلب شيئًا ناله أو بعضه «علي بن أبي طالب ﷺ».

- الفشل غرفة مظلمة أطفئت أنوارها وأغلقت نوافذها، فلم يعد هناك مكان فيها للهواء أو النور، والفاشل هو الذي يستسلم للظلام رغم أن أزرار الإضاءة أمامه، لكنه ينتظر أن يدخل عليه الآخرون ليشعلوا له الأنوار.

- إن الحظ لا يساعد مطلقًا أولئك الذين لا يساعدون أنفسهم. [سوفوكليس].

صناعة الطاقة... أرقام وأفعال



قصة: اكتشف مؤخرًا أن:

- في الإنسان طاقة لو حللت وفصلت فإنها قادرة على توليد طاقة كهربائية لمدة أسبوع كامل لمدينة من المدن.

- عضلات الإنسان لو اجتمعت لكانت قادرة على شد ٢٥طنًّا، وهذا ما يفسر لنا جر البعض لأوزن كبيرة كالسيارات أو القطارات.

- في دماغ الإنسان مليار خلية عقلية.

ولكن السؤال: أين هذه الطاقة؟ لماذا لا نستخدمها؟ كيف يمكن توليدها؟ هل هناك ما يسلب منا هذه الطاقة؟

- هذه الطاقة موجودة لكنها لا تُرى بالعين، وإنما تشعر وتحس بها، فهي كالروح لا تراها، لكنك تشعر بها.

- لا نستخدمها لأننا نجهلها ونجهل كيفية توليدها.

- يمكن توليد الطاقة من خلال:

أولاً: الطاقة الجسمية عن طريق:

١- التنفس: فالتنفس يزيد الاستيعاب ١٨مرة، والمقصود بالتنفس ليس الطبيعي الذي يمارسه أي مخلوق بل المقصود به:

* التنفس التفريغي: وهو لتنقية الدم وصحة الجسم، أما كيفية فهو أن تأخذ نفسًا عميقًا طويلا من الأنف ثم تفرغه من الفم بشكل متدرج وليس دفعة واحدة، وليكن ثلاث مرات متتالية.

* تنفس الطاقة: وهو لتوليد الطاقة، أما كيفيته فهو أن تأخذ نفسًا عميقًا من الأنف، ثم تفرغه مرة واحدة من الفم وليكن سبع مرات متتالية.

٢- شرب الماء: ٨٠٪ من جسمك عبارة عن ماء وللحصول على الطاقة من الماء لا يعني ذلك أن تشرب عندما تشعر بالعطش، بل أن تشرب الماء دوريًّا باستمرار طوال اليوم سواء أكنت عطشانا أم لا.

٣- إمداد الجسم بالجلوكوز كغذاء للدماغ مع الماء وتجد هذا في التمر.

٤- التمارين الرياضية: كالمشي أو أي نوع من الرياضات المفيدة النافعة، ولعل من كرم الله علينا أن فرض علينا الصلاة كعبادة، وهي في ذات الوقت تمدنا بالطاقة والحركة فكل أجزاء الجسم تتحرك في الصلاة.

٥- الضحك والابتسامة: وهذا يزيد استيعاب الإنسان ١٤مرة.

ثانيًا: الطاقة العقلية: وتكون بتحديد الأهداف التي تسعى إليها والعمل على تحقيقها بخطة مكتوبة.

ثالثًا: الطاقة العاطفية: وتكون بتخيل نفسك دائمًا في حالة جيدة وتسرح بخيالك كأنك تسبح في الهواء وتحقق أهدافك المستقبلية.

- لصوص الطاقة:

- التخمة وسوء الهضم.

- القلق والإحباط.
- التعب والإجهاد.
- التأثر بنقد الآخرين لك.
- المقارنة بمن هو أفضل منك.
- لوم وجلد النفس الذات دون داعٍ.

على الطريق:

- إنما تنجح الفكرة إذا قوى الإيمان بها وتوفر الإخلاص في سبيلها، وازدادت الحماسة لها ووجد الاستعداد الذي يحمله على التضحية والعمل لتحقيقها، وتكاد تكون هذه الأركان الأربعة: الإيمان والإخلاص والحماسة والعمل من خصائص الشباب». [حسن البنا]

غيّر تفكيرك
وسيأتي الباقي تباعًا

إضاءة **«نعيش في عالم يفكر فيه الناس في تغيير العالم، لكن لا أحد يفكر في تغيير ذاته» [اليوتو لستوى]**

قصة: يقال إن عرافه كانت تقرأ كف شاب فقالت له: «أرى من كفك أن خط الفقر سيستمر في السيطرة على حياتك حتى تصل إلى سن الخمسين، فقال لها الرجل: «ثم ماذا بعد ذلك؟»».

فقالت له: «ماذا تريد بعد ذلك؟! ستعتاد على الفقر بالطبع».

نعم سيعتاد الشخص على الفقر بالطبع، فهو إن لم يرغب في التغيير، فإنه سيستمر على ما هو عليه دون أن يشعر بأن شيئًا ينقصه.

ويحكي «مارك فكتور هانسن» مؤلف كتاب «شوربة دجاج للروح» أنه قابل «توني روبنز» الكاتب الشهير وسأله: منذ أن نشرت كتابي وأنا أحقق من خلال مبيعاتي وبرامجي التدريبية مليون دولار بالكاد، وأعتقد أن هذا هو الحد الأقصى في مجالنا ولكنني سمعت أنك تحقق حوالي ١٥٦ مليون دولار سنويًا فهل هذا حقيقي؟ فأجابه «توني روبنز»: نعم هذا حقيقي، فسأله هانسن هل تستطيع أن ترشدني إلى طريقة أحقق بها ما حققت أنت؟

فأجابه «توني روبنز» قائلاً: أنت تقول إنك تعتقد أن المليون هو الحد الأقصى، غير هذا الاعتقاد وتصل إلى ما وصلت إليه، فكر بالبليون لا في المليون.

فقال له «هانسن»: ولكني لم أغير شيئًا في الكتاب ولا في برامجي التدريبية، فما الذي ينبغي أن أغيره حتى أحقق هذا المبلغ؟

أجابه «روبنز»: غيِّر تفكيرك.

– من السهل على أي إنسان أن يفكر في تغيير العالم، فهو بذلك يفكر في تغيير شيء خارج عنه، ولكنها مهمة صعبة تمامًا، فتخيل كل الأشياء التي يجب تغييرها ليتغير العالم، أليس أسهل من ذلك أن يغير كل شخص نفسه ويغير نظرته نحو العالم؟ قد يكون الخطأ الذي يراه في العالم كامنًا فيه، ألا يمكن فعلاً أن يكون الخطأ الذي يراه في العالم موجودًا في نظرته هو وليس في العالم نفسه؟

– علينا أن نغير ما بأنفسنا ولكن يجب أن يتم التغيير أولاً بناء على تفكير، وليس فقط حبًّا في التغيير، فالوصول إلى التميز والأفضل لا بد أن يمر عبر مرحلة من البحث والتأمل والمراجعة، فلا يحدث تغيير تلقائي من نفسه لمجرد الرغبة فقط.

– إذا ما بدأت بالتفكير في التغيير فرسخ لديك قناعات بأن:

* التغيير ممكن وليس مستحيلاً.

* التغيير شخصي ويبدأ من الذات وليس من الخارج.

* التغيير مفيد وليس بالضرورة أن يكون مؤلمًا.

* ﴿إِنَّ اللهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ [الرعد: ١١].

* فكّر في المستوى التالي لنجاحاتك، ولا تتوقف عند ما وصلت إليه.

– لا تحاول أن تغير أفعالك أو عاداتك أو تصرفاتك أو حتى مظهرك أو كلماتك قبل أن تغير تفكيرك، غيِّر تفكيرك وسيأتي الباقي تباعًا.

عندما تغير تفكيرك فإنك بذلك تغير عالمك بأكمله.

على الطريق: إن حركة الزمان لا ترحم الواقفين الجامدين، ولا تنتظر المترددين الخائفين الذين يعيشون عصرًا بوسائل عصور خلت، ولا يميزون بين المبدأ الخالد والوسيلة الفانية، إن كل توقف يتحول إلى تخلف [محمد بن المختار الشنقيطي].

ضاع العمر بغلطة

إضاءة «كل الخيارات يجب أن تظل مفتوحة ولا ينبغي الحكم على الوسائل حكمًا مسبقًا» [الشنقيطي].

قصة: هناك قصة مشهورة في الأدب الفرنسي اعتمدت على واقعة حقيقية في باريس قبل فترة طويلة، كان مفاداها كالتالي:كانت هناك شابة جميلة تدعي (صوفي) ورسام صغير يدعي (باتريك) نشآ في إحدى البلدات الصغيرة، وكان «باتريك» يملك موهبة كبيرة في الرسم بحيث توقع له الجميع مستقبلاً مشرقًا، ونصحوه بالذهاب إلى باريس، وحين بلغ العشرين تزوج «صوفي» الجميلة وقررا الذهاب سويًّا إلى عاصمة النور، وكان طموحهما واضحًا منذ البداية حيث سيصبح هو رسامًا عظيمًا وهي كاتبة مشهورة، وفي باريس سكنا في شقة جميلة وبدآ يحققان أهدافهما بمرور الأيام، وفي الحي الذي سكنا فيه تعرفت «صوفي» على سيدة ثرية لطيفة المعشر، وذات يوم طلبت منها استعارة عقد لؤلؤ غالي الثمن لحضور زفاف في بلدتها القديمة، ووافقت السيدة الثرية وأعطتها العقد وهي توصيها بالمحافظة عليه، ولكن «صوفي» اكتشفت ضياع العقد بعد عودتهما للشقة فأخذت تجهش بالبكاء، فيما انهار «باتريك» من أثر الصدمة، وبعد مراجعة كافة الخيارات قررا شراء عقد جديد للسيدة الثرية بنفس الشكل والمواصفات، ولتحقيق هذا الهدف باعا كل ما يملكان واستدانا مبلغًا كبيرًا بفوائد فاحشة، وبسرعة اشتريا عقدًا مطابقًا وأعاداه للسيدة التي لم تشك مطلقًا في أنه عقدها القديم، غير أن الدين كان كبيرًا والفوائد تتضاعف باستمرار، فتركا شقتهما الجميلة وانتقلا إلى غرفة حقيرة في حي قذر، ولتسديد ما عليهما تخلت صوفي عن حلمها القديم وبدأت تعمل خادمة في البيوت، أما «باتريك» فترك الرسم وبدأ يعمل حمالا في الميناء، وظلا على هذه الحال خمسة وعشرين عامًا ماتت فيها الأحلام وضاع فيها الشباب، وتلاشي فيها الطموح وذات يوم ذهبت «صوفي» لشراء بعض الخضراوات لسيدتها الجديدة، وبالصدفة شاهدت جارتها القديمة فدار بينهما الحوار التالي:

- عفوًا هل أنت «صوفي»؟

- نعم، من المدهش أن تعرفيني بعد كل هذا السنين!!

- يا إلهي تبدين في حالة مزرية، ماذا حدث لك؟ ولماذا اختفيتما فجأة؟!

- أتذكرين يا سيدتي العقد الذي استعرته منك، لقد ضاع مني فاشترينا لك عقدًا جديدًا بقرض ربوي، وما زلنا نسدد قيمته.

- يا إلهي لماذا لم تخبرني يا عزيزتي، لقد كان عقدًا مقلدًا لا يساوي خمسة فرنكات!!

وهناك قصة حقيقية مشابهة بدأت عام ١٩٦٤ حين هجم ثلاثة لصوص على منزل «كارل لوك» الذي تنبه لوجودهم فقتلهم جميعًا ببندقيته الآلية، ومنذ البداية كانت القصة لصالح «كارل لوك» كونه في موقف دفاع عن النفس، ولكن اتضح لاحقًا أن اللصوص الثلاثة كانوا إخوة، وكانوا على شجار دائم مع جارهم «لوك»، وهكذا اتهمه الادعاء العام بأنه خطط للجريمة من خلال دعوته الأشقاء الثلاثة لمنزله، ثم قتلهم بعذر السرقة، وحين أدرك لوك أن الوضع ينقلب ضده اختفى نهائيًّا عن الأنظار، وفشلت محاولات العثور عليه. ولكنه أتعرفون أين اختفي؟!

في نفس المنزل في قبو لا تتجاوز مساحته مترًا في مترين، فقد اتفق مع زوجته على الاختفاء نهائيًّا خوفًا من الإعدام، كما اتفقا على إخفاء سرهما عن أطفالهما الصغار خشية تسريب الخبر للجيران، ولكن الزوجة ماتت بعد عدة أشهر، في حين كبر الأولاد معتقدين أن والدهما توفي منذ زمن بعيد، وهكذا عاش «لوك» في القبو الذي اختاره لمدة سبعة وثلاثين عامًا، أما المنزل فقد سكنت فيه لاحقًا ثلاث عائلات لم يشعر أي منها بوجود «لوك»، فقد كان يخرج خلسة لتناول الطعام والشراب ثم يعود بهدوء مغلقًا باب القبو، غير أن «لوك» أصيب بالربو من جراء الغبار و«الكتمة»، وأصبح يسعل باستمرار، وذات ليلة سمع رب البيت الجديد سعالاً مكبوتًا من تحت الأرض فاستدعى الشرطي وحين حضرت تتبعت الصوت حتى عثرت عليه فدار بينهما الحوار التالي:

- من أنت؟ وماذا تفعل هنا؟!

- اسمي «لوك» وأعيش هنا منذ ٣٧ عامًا (وأخبرهم عن سبب اختفائه).

- يا إلهي ألا تعلم ماذا حصل بعد اختفائك؟! لا، ماذا حدث؟

- اعترفت والدة اللصوص بأن أولادها خططوا لسرقة منزلك فأصدر القاضي فورًا حكمًا ببراءتك.

وضاعت الحياة بسبب حماقة.

على الطريق: عندما يغلق باب يفتح باب آخر، ولكننا نبقى منتظرين طويلاً أمام الباب المغلق بحيث لا نري الباب الذي تم فتحه. [ألكسندر جراهام بل].

ضفدعتان في بئر



«إرادتي وعزيمتي لا يمكن أن تلين ولو فشلت مرة سأحاول من جديد.. أفكر وأفكر لشهور وسنين، وبعد تسع وتسعين محاولة أصل إلى نتيجة خاطئة وفي المرة القادمة أصل إلى النتيجة الصحيحة» [ألبرت أينشتاين].

قصة: كانت مجموعة من الضفادع تقفز مسافرة بين الغابات وفجأة وقعت ضفدعتان في بئر عميقة، تجمع جمهور الضفادع حول البئر ولما شاهدا مدي عمقها صاح الجمهور بالضفدعتين اللتين في الأسفل أن حالتهما ستنتهي إلى الموت لا محالة.

تجاهلت الضفدعتان تلك التعليقات وحاولتا الخروج من تلك البئر بكل ما أوتيتا من قوة وطاقة، واستمر جمهور الضفادع بالصياح بهما أن تتوقفا عن المحاولة، لأنهما ميتتان دون شك، وأخيرًا انصاعت إحدى الضفدعتين لما كان يقوله الجمهور واعتراها اليأس فسقطت إلى أسفل البئر ميتة، أما الضفدعة الأخرى فقد دأبت على القفز بكل قوتها، ومرة أخرى صاح جمهور الضفادع بها طالبين منها أن تضع حدًّا للألم وتستسلم للموت، ولكنها أخذت تقفز بشكل أسرع حتى وصلت إلى الحافة ومنها إلى الخارج.

عند ذلك سألها جمهور الضفادع: أتراك لم تكوني تسمعين صياحنا؟

شرحت لهم الضفدعة أنها مصابة بصمم جزئي، لذلك كانت تظن وهي في الأعماق أن قومها يشجعونها على إنجاز المهمة الخطيرة طوال الوقت.

أي أن: قوة الموت والحياة تكمن في اللسان، فكلمة مشجعة لمن هو في الأسفل قد ترفعه إلى الأعلى وتجعله يحقق ما يصبو إليه.

- الكلمة المحبطة لمن هو في الأسفل، فقد تقتله؛ لذا علينا أن ننتبه لما نقول وأن نمنح الحياة لمن يعبرون في طريقهم.

- يمكنك أن تنجز ما قد هيأت عقلك له وأعددت نفسك لفعله فقط لا تدع الآخرين يجعلونك تعتقد أنك لا تستطيع ذلك.

على الطريق: من عزم على أمر هيأ له الآته، لما كان شغل الغراب الندب على الأحباب لبس السواد قبل النوح» [ابن الجوزي]

المدرب ولاعب كرة السلة

إضاءة **«إن إشعال الحرب أمر سهل لكن كسبها ليس كذلك» [الشنقيطي]**

قصة: كان هناك لاعب كرة سلة في أحد الأندية يتفاوض مع مدربه لزيادة راتبه الذي كان يتقاضاه، ولكن المدرب رفض بشدة وأخبره بأنه لن يزيده سنتًا واحدًا، وأنه وقع على عقد احتكار لمدة خمس سنوات، هنا شعر اللاعب بالغبن الشديد نظرًا لأنه يستحق الزيادة وهنا اقترح عليه أحد المقربين منه- للاعب- بأن يقوم بالتمثيل فهو مشهور ووسيم، وهنا قبل اللاعب عرضًا بتمثيل عدد من الأفلام، ووجد المدرب نفسه يفقد هذا اللاعب المهم والحيوي لفريقه فاضطر إلى الانصياع لرغبة اللاعب ورغبة جمهوره الكبير في المقام الأول وذلك بزيادة مرتبه، ولكنها هذه المرة كانت أكثر بكثير، وهنا قام اللاعبون الآخرون بالفريق بتهديد المدرب بانتهاج الأسلوب نفسه إن لم يرفع رواتبهم الأمر الذي وضع المدرب الغافل في موقف لا يحسد عليه.

على الطريق:

- لكى تواجه التكتيكات التفاوضية عليك أن تعرفها أولاً.
- أفضل مدخل لمعالجة الإنذارات هو تجاهلها.
- يتوقف ٨٠٪ من نجاح المفاوضات على الإعداد و٢٠٪ على التكتيكات.
- إذا كنت تستطيع التعايش مع النتيجة النهائية فاقبل الصفقة وإلا فيجب أن تنصرف.

عفوًا: أريد مفتاحي ولكني عارٍ

إضاءة **إياك أن تفقد السيطرة على مشاعرك إذا كنت تريد السيطرة على المفاوضات.**

قصة: كان مدير المبيعات في إحدى الشركات الكبرى ينزل في فندق شيرتوان هاليفاكس، وفي ليلة ساخنة توجه في الساعة الثالثة صباحًا إلى جهاز صنع الثلج في نفس الطابق الذي ينزل، فيه ونظرًا لتأخر الوقت واستعجاله قرر أن يخرج بملابسه الداخلية ظنًّا منه أن لن يره أحد، ووقعت الكارثة عندما عاد إلى غرفته حاملاً وعاء الثلج في يده ليجد باب غرفته مغلقًا،

وعندما اكتشف أن مفتاح الغرفة بقي فيها لم يجد بدًّا من النزول إلى الاستقبال طالبًا المفتاح الاحتياطي من الموظفة المناوبة حدقت الموظفة بالرجل الوقور بملابسه الداخلية وقالت: آسفة جدًّا يا سيدي لن أستطيع أن أعطيك مفتاح الغرفة قبل أن تقدم لي ما يثبت شخصيتك، نظر لها الرجل بثقة وقال: سيدتي أنت تعرفين أنني لا أحمل إثبات شخصية في ملابسي الداخلية، وعليك الآن أن تطلقي إنذار الحريق في كل أرجاء الفندق ليهرع كل النزلاء إلى هنا وتسأليهم واحدًا واحدًا أنني لم أتسلل أبدًا من أو إلى غرفة أحدهم، أما أنا فسوف أخلع ما تبقى من ملابسي لأثبت لك أنه لا يوجد في هذا الفندق مجنون غيري يخرج باحثًا عن الثلج في الثالثة صباحًا بملابسه الداخلية، فأعطت الموظفة المفتاح الاحتياطي له على الفور وبدون نقاش إضافي.

على الطريق:

- إذا فقد المفاوض الآخر السيطرة على مشاعره فإنه سرعان ما يقع في الخطأ.
- تتطلب المفاوضات القدرة على إقناع الطرف الآخر وليس على إرغامه.
- الخدعة ستكون جيدة ما دمت تستطيع إقناع الطرف الآخر بأنها ليست خدعة.
- إن المعاملات التجارية لن تتم ما لم تكن مفيدة للأطراف المعنية، ومن الأفضل طبعًا أن تبرم صفقة جيدة حسبما يتيح لك موقفك عند المساومة وأسوأ نتيجة هي ما يحدث عندما يتسبب الجشع المفرط في عدم إتمام المساومة، وهكذا لا تحقق بالمرة صفقة تجارية كان من الممكن أن تفيد الطرفين «بنيامين فرانكلين».

املأ الكوب بالماء بدلاً من اللبن... ولا يهمك

إضاءة: قال النبي ﷺ: «**إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه**» [أخرجه ابن حجر في المطالب العالية]

قصة: حدثت مجاعة بقرية، فطلب الوالي من أهل القرية طلبًا غريبًا في محاولة منه لمواجهة خطر القحط والجوع، وأخبرهم بأنه سيضع قدرًا كبيرة في وسط القرية، وأن على كل رجل وامرأة أن يضع في القِدر كوبًا من اللبن، بشرط أن يضع كل واحد الكوب لوحده من غير أن يشاهده أحد، هرع الناس لتلبية طلب الوالي وكل منهم تخفى بالليل وسكب ما في الكوب

الذي يخصه، وفي الصباح فتح الوالي القِدر، وماذا شاهد؟ القدر وقد امتلأت بالماء، أين اللبن؟!

ولماذا وضع كل واحد من الرعية الماء بدلا من اللبن؟!!

كل واحد من الرعية قال لنفسه: إن وضعي لكوب واحد من الماء لن يؤثر على كمية اللبن الكبيرة التي سيضعها أهل القرية.

وكل واحد اعتمد على غيره..

وكل منهم فكّر بالطريقة نفسها التي فكر بها أخوه، وظن أنه هو الوحيد الذي سكب ماء بدلاً من اللبن، والنتيجة التي حدثت أن الجوع عم القرية، ومات الكثيرون منهم ولم يجدوا ما يعينهم وقت الأزمات.

وحدث مرة في بحر الشمال حيث منصة لاستخراج النفط تكلف إنشاؤها عدة مليارات من الدولارات، وذات يوم انهارت المنصة بصورة مفاجئة، فراح الخبراء يحققون في سبب انهيار المنصة، وبعد فترة توصلوا إلى هذه النتيجة وهي أنه كان مقررًا وقت بناء المنصة إجراء عملية لحام لبضعة سنتيمترات في هيكلها ولكنهم تجاهلوا الأمر، وهكذا بمرور الوقت صار الصدع في هيكل المنصة يزداد شيئًا فشيئًا حتى انهارت المنصة التي كلفت المليارات من الدولارات بكاملها، هكذا ضاعت المليارات ببساطة.

- أنت عندما لا تتقن عملك بحجة أنه لن يظهر وسط الأعمال الكثيرة التي سيقوم بها غيرك من الناس، فأنت تملأ الأكواب بالماء بدلاً من اللبن.

على الطريق:

- لا يكفي أن نقوم بعمل ما نستطيع بل علينا أن نقوم بعمل ما هو مطلوب [ونستون تشرشل].

- معادلة أقل الجهد وأعظم الأماني معادلة خائبة [آلبرت ووهلستتر]

النمل أكل السيارة

إضاءة **«لا تبن بيتك على الرمال في الصيف يجب أن تفكر في العواصف التي ستأتيك في الشتاء؛ لذلك لا تنس الأرض الصخرية بينما أنت تستمتع بالشمس والرمل».**

قصة: وردت هذه القصة في مقال للكاتب الصحفي/ صلاح منتصر في عموده اليومى «مجرد رأي» في جريدة الأهرام القاهرية.

«الذي حدث للدكتور (م.ع) أستاذ العمارة بالهندسة يمكن أن يحدث لسيارة أي واحد، وأترك أستاذ العمارة يحكي حكايته: في صيف ٢٠٠٦ اشتريت سيارة فاخرة صناعة ألمانيا سافرت بها إلى الساحل الشمالي، وقد لاحظت في أحد الأيام امتلاء كابينة الركاب بالنمل فاعتقدت أن أطفالي قاموا بتناول شيء من الطعام جذب النمل فقمت برشها وتنظيفها من هذا النمل (نمل صغير وليس فارسيًّا)، وفي صيف العام الماضي (٢٠٠٧) لاحظت زوجتي مع بداية الصيف ظهور النمل في المنزل بكميات وفيرة، وكالعادة سافرنا إلى الساحل الشمالي وعلى بعد ١٤٠ كيلو من الإسكندرية وكنا في زيارة إحدى القرى لم أستطع تشغيل موتور السيارة. واعتقدت أن السبب يعود إلى عطل في بطارية السيارة فاتصلت بمركز الخدمة المتخصص للسيارة، وقد قام مهندس المركز بمعاينة السيارة وفاجأني بقوله: إنه يستحيل تشغيل الموتور لأنه مملوء بالنمل!! ويجب رفع السيارة وسحبها إلى مركز الخدمة، وهناك اكتشفوا أن العطل بسبب وحدة الحاسب الآلي في السيارة (كمبيوتر السيارة) نتيجة دخول النمل وملئه الحاسب، وهو عبارة عن لوحة كهربائية صغيرة مغطاة بمادة جيلاتينيه تجذب في بعض الأحيان النمل، ويقبل عليها بشغف وحب بالغين!وتستخدم شركات السيارات هذه المادة باعتبارها متوائمة مع البيئة. وللحفاظ على وحدات الحاسب الآلي في السيارات الحديثة.

وقد ذكر لي مسئول شركة الخدمة في الساحل الشمالي أن هذه لم تكن الحالة الأولى التي يصادفها، وأن معظم الحالات كانت السيارة مغطاة فيها بقماش يحميها من الشمس، لذلك يحدث عند تشغيل جهاز التكييف تطاير النمل داخل السيارة، وقد تم تغيير وحدة الحاسب وأرسلت رسالة بالبريد الإلكتروني إلى الشركة المصنعة في ألمانيا أبلغتهم فيها بما حدث وقد جاء الرد طريفًا وغريبًا قالوا فيه: لا تترك سيارتك في الأماكن الموبوءة بالنمل!!

إن هذا النمل صغير وليس فارسيًا، وسبحان الله ومع كل هذه التطور الذي شهدته صناعة السيارات والتقدم العلمي للإنسان ولكن يبقى أصغر مخلوقات الله أقوى من أي تقدم». انتهت الرسالة.

إنها فلسفة حياة، فلسفة النمل فهو:

١- أبدًا لا ييأس ولا ينسحب أو يستسلم

✍ إذا كان يقصد مكانًا وحاولت إيقافه فإن سوف يبحث عن طريق آخر.

✍ سيصعد أو سينزل أو سيلتف.

✍ سيستمر في البحث عن طريق آخر.

العبرة: لا تترك البحث عن أي سبيل يوصلك إلى ما تريد.

٢- يفكر بالشتاء طوال الصيف:

✍ لا تكن تافهًا فتظن أن الصيف يستمر للأبد.

✍ النمل يجمع طعامه للشتاء من منتصف الصيف.

✍ يجب أن تفكر بالصخور عندما تستمتع بالرمل والشمس.

العبرة: من المهم أن تكون واقعيًا.. انظر للأمام.

٣- يفكر بالصيف طوال الشتاء:

✍ خلال الشتاء يذكر النمل بعضه بعضًا: هذا لن يدوم طويلاً.

✍ في أول يوم دافئ يخرج النمل.

✍ ما إن يعود البرد حتى يغوص النمل في حجره ولكنه يعود للظهور بمجرد أن تظهر الشمس.

العبرة: ابق إيجابيًا في كل الأوقات.

٤- يجمع كل ما يمكنه جمعه:

✍ السؤال: كم سيجمع النمل خلال الصيف لفصل الشتاء؟

الجواب: كل ما يمكنه.

العبرة: افعل كل ما تستطيعه وأكثر.

٥- يعمل عملاً جماعيا بذكاء:

✍ فهو حشرة اجتماعية جدًا ولا يمكنها العيش بصورة منفردة، حيث إنها تعيش في مجاميع أو أعشاش أو مستعمرات.

✍ بيت النمل مقسم إلى حجرات: فيه حجرات للصغار، وهناك حجرة خاصة للملكة وحجرات تستخدم كمخازن للطعام، والنمل مقسم إلى مجاميع، لكل منها واجبه الخاص والمحدد، فمنها من هو مسئول عن الحراسة، ومنها من هو مسئول عن التنظيف، ومنها من هو مسئول عن الفلاحة، ومنه الفرسان كما أنه يطبق المساواة بين أفراد جماعته دون استثناء.

✍ يضع مصلحة الجماعة فوق كل اعتبار حيث التضحية والشجاعة والتعاون والتفاني من أجل الآخر، فأسراب النمل حين يعتريها السأم من الحفر في مسارها تضحي بالبعض منها في سبيل الباقين، حيث يعمد البعض إلى التمدد داخل النقاط غير المستوية لصنع مسار أكثر انسيابية لباقي السرب أو أن يختار أفرادًا من السرب يناسب حجم أجسادها حجم حفرة مراد سدها لملء الحفرة ليمر الباقون.

العبرة: كن فردًا في جماعة واعمل معها بذكاء.

٦- يستخدم الحيلة:

✍ يفرز مادة تعيق حركة بعض أنواع حشرات «المن» التي تغزو النباتات المختلفة، حيث يساعد ذلك على إبقائها قريبة من مستعمرات النمل ليضمن الأخير بذلك الحصول على كميات كافية من الطعام عند الحاجة، والتي توفرها المادة اللزجة التي ينتجها المن.

كما يقوم النمل كذلك بإفراز مواد تعيق حركة المشي عند حشرة المن ليمنعها من مغادرة المكان إلى جهة أبعد، هنا النمل استفاد مما تفرزه تلك الكائنات الصغيرة من مواد غنية بالسكريات وقد يتغذى على ذات الحشرة إن دعت الحاجة إلى ذلك.

العبرة: تعلم من ذكاء النمل.

لا تكن معوقًا، فقط اخرج للحياة وافعل شيئًا رائعًا.

لا تستسلم أبدًا في البحث عن طريق آخر لتصل إلى هدفك.

على الطريق:

جلوس الفرد في مكانه منتظرًا أن تصبح مشاكله جزءًا من الماضي ليس إلا كجلوس الفرد في موقف السيارات قائلاً لنفسه: سأقود عندما تتحول جميع إشارات البلد للون الأخضر، وهذا يعني أن يظل قابعًا في مكانه إلى الأبد. «جون هوفر»

من الجاني؟

إضاءة «نستطيع أن نستدل على شخصية الفرد من خلال الخيار الذي يقوم به تحت الضغط».
[ونستون تشرشل]

قصة: كان هناك رجل يقود سيارة على طريق، فإذا به يشاهد امرأة مطروحة أرضًا وقد صدمتها سيارة كانت تسبقه، ومن المحتمل أن يكون صاحب هذه السيارة من النوع الذي يصدم ويهرب أو أنه لم ينتبه لما حدث، هذا الرجل أوقف سيارته ليساعد المرأة، وفي أثناء ذلك مر سائق آخر وشاهده مع المرأة المصابة، فانهال عليه ضربًا ظنًّا منه أنه هو الذي صدم المرأة.

إنه التفكير الظني وليس اليقيني ﴿إِنَّ الظَّنَّ لاَ يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئًا﴾ [يونس: ٣٦].

إنه ظن أنه هو الصادم للسيدة، أما اليقين فهو لم يره يدهس المرأة، ولذا فإن:

- التفكير ضرورة إنسانية لأن الميزة الكبرى للإنسان هي العقل المفكر.
- التفكير دعوة قرآنية فآيات القرآن مليئة بالدعوة إلى التفكر والتدبر.
- التفكير بداية عملية في كل مشكلة، وفي كل عمل يبدأ فيه الإنسان لا يمكن أن يترجم إلى واقع ملموس إلا بالبدء بالتفكير والانطلاق منه.
- التفكير يعطي روح الأمل والثقة بالنفس والمستقبلية وليس الآنية الحالية فالتعجل لا يأتي بشيء نافع.

ولكن الذين يفكرون تفكيرًا صحيحًا لا يتجاوز عددهم الـ٢٪، أما الذين يفكرون تفكيرًا لا يتجاوزون فيه المألوف هم نحو ٩٨٪.

- سوء الظن هو اعتقاد جانب الشر وترجيحه على جانب فيما يحتمل الأمرين معًا أما حسن الظن فهو طريقك الموصول إلى الجنة، فهو الذي يولد الألفة والمحبة ويهيئ المجتمع الصالح المتماسك ويحقق التعاون بين أفراده، فكما أن حسن الظن دليل كمال الإيمان وحسن الإسلام وبرهان على سلامة القلب وطهارة النفس.

الطيور المهاجرة

إضاءة **«ليس علينا دائمًا أن يحب أحدنا الآخر، ولكن يجب علينا أن نستطيع الاعتماد على أحدنا الآخر عندما يحتاج إليك فريقك يجب أن تكون مستعدًا». [جورج بلاندا]**

قصة: خلال الشتاء عندما ترى سربًا من الطيور المهاجرة ذاهبًا إلى مكان دافئ للتخلص من برد الشتاء القارس.

- لاحظ أن طيور هذه السرب تطير في تشكيل «**رأس حربة**» أو تتخذ حرف V باللغة الإنجليزية، وقد تتساءل عن سر هذا التشكيل؟ هذا الأسلوب يؤدي إلى زيادة كفاءة الطيران بنسبة ٧١٪ مقارنة بطائر يطير بمفرده.

إذن الدرس الأول: إذا كنا نقصد نفس الاتجاه وإذا علمنا كفريق واحد، فإننا نستطيع أن نصل إلى مقصدنا بسرعة وسهولة إذا ساعدنا بعضنا البعض وستكون الإنجازات عظيمة.

- إذا ما قرر أحد الطيور الانفصال عن بقية السرب فإنه يشعر بمقاومة الهواء وصعوبة الطيران بمفرده، وسرعان ما يعود للالتحاق بالسرب للاستمتاع بمزايا الطيران مع الآخرين.

إذن الدرس الثاني: الارتباط والالتزام مع هؤلاء الذين هم نفس أهدافنا يقلل الجهد المبذول وسوف يجعل عملية تحقيق الأهداف أكثر متعة ولا بد أن يكون كل فرد مستعدًا للأخذ والعطاء.

- عندما يشعر قائد السرب بالإرهاق أو التعب أو المرض فإنه يتحرك إلى مؤخرة السرب ويتولى القيادة بعده طائر أكثر نشاطًا.

إذن الدرس الثالث: لا بد من مشاركة القيادة، لا بد من وجود احترام متبادل بين أعضاء السرب الواحد حتى نتمكن من مواجهة المواقف والأزمات الصعبة، وحتى يمكن أن نتقدم إلى الأمام.

- تصدر الطيور صيحات تشجيع للطيور التي تكون في مقدمة السرب حتى تستطيع تلك الطيور مواصلة الطيران بنفس السرعة.

إذن الدرس الرابع: عندما يكون هناك تشجيع وتقدير للجهود المبذولة، وعندما نعترف

بجهود أعضاء الفريق سوف يؤدي هذا إلى زيادة الدافع للإنجاز، التقدم الذي سيحدث سيكون كبيرًا جدًّا كما لا بد من التأكيد على أهمية الثواب والعقاب.

- عندما يشعر أحد الطيور بالإرهاق أو المرض ويضطر إلى مغادرة السرب تكون هناك تشكيل من مجموعة من الطيور لمصاحبة الطير المريض وتبقى معه حتى يتمكن من العودة إلى التشكيل من جديد أو تتركه إذا مات وتعود مرة أخرى إلى تشكيلات السرب.

إذن الدرس الخامس:

يجب أن نظل متماسكين معًا بغض النظر عن الاختلافات والفروق التي بيننا.

إذا تماسكنا معًا، إذا تحلينا بروح الفريق بغض النظر عن الفروق التي بيننا فسوف نتمكن من مواجهة الصعاب بشكل أفضل، إذا تفهمنا بشكل جيد لمعنى الصداقة، وإذا أدركنا معنى المشاركة فسوف تكون الحياة أكثر سهولة والأيام القادمة أكثر إيجابية.

لماذا لا نكون مثل الطيور، وسوف تكون الصفات التي تميز الفريق الفعال من غيره كالتالي:

من ناحية	الفريق الفعال	الفريق غير الفعال
المعلومات	- تتدفق بحرية من أسفل (الموظفين) إلى أعلى (الإدارة) ومن أعلى إلى أسفل وداخل المستويات الإدارية الواحدة. - يشترك فيها جميع أعضاء الفريق. واضحة وصريحة.	- تتدفق أساسًا من أعلى (الإدارة) إلى أسفل (الموظفين) وبطريقة أفقية ضعيفة. - محجوبة وممنوعة وتستخدم لامتلاك النفوذ. - غير كاملة ومشوشة.
علاقات الأعضاء	- الثقة والاحترام التعاون والدعم لبعضهم البعض.	- الشك والانقسام والمنفعة على أساس الحاجة أو الرغبة، التنافس وانعدام الدعم.
الخلاف	- يعتبر طبيعيًّا ونافعًا كذلك، وهو حول الموضوعات وليس الأشخاص.	- غير مرغوب فيه، كما أنه هدام حيث يركز على الصفات والأشخاص معًا.
جو العمل	- واضح، غير قائم على التهديد، غير تنافسي، قائم على المشاركة.	- مفكك، يعتمد على التخويف، يسوده الحذر، ينقسم إلى مجموعات مفككة.
اتخاذ القرارات	- بالإجماع، ويتم عن طريق الاستخدام الجيد لمصادر المعلومات كما أن الجميع يلتزم بتنفيذ القرارات.	- بأغلبية الأصوات أو الإجبار مع التأكيد على النفوذ يسوده التخبط والتنافر.

الابتكار	- موجه نحو إيجاد حلول وهناك المزيد من الخيارات.	- يعتمد على الجهد والنشاط الفردي وتتحكم فيه مراكز القوة.
السلطة	- يشترك فيها الجميع وتتوقف على الكفاءة وعلى ما تقدمه للفريق ككل.	- محجوبة وتمنح له بعد مفاوضات كثيرة لأفراد بعينهم ووفقًا لقوانين تبادل المنفعة والاستخدام لمصدر القوة.
الحفز والتحفيز:	- الالتزام بالأهداف التي حددها الفريق وتركز على إشباع حاجات الانتماء وتتيح فرصة أكبر للإنجاز من خلال الفريق.	- التحرك وفقًا لأهداف مفروضة إجباريًا مع الضغط والإجبار وتجاهل الأهداف الشخصية، ويتم فيها تقدير الإنجازات الفردية دون النظر لاعتبارات الفريق.
المكافآت:	- تركز على الإسهام للفريق وتقدير النظراء.	- تقوم على أسس غير واضحة وعلى تقييمات ذاتية وكثيرًا ما تكون تعسفية.

على الطريق:

- فريق العمل الناجح يحقق الفوز بقلب رجل واحد.

- الوسيلة الوحيدة للتوصل إلى هدفك بسرعة هي أن تشرك بعض الناس معك.

- قائد فريق ناجح: عندما أقوم ببناء فريق إنني أبحث دائمًا عن أناس يحبون الفوز، وإذا لم أعثر على أي منهم فإنني أبحث عن أناس يكرهون الهزيمة.

- يعتمد نجاح أي فريق رياضي على طريقة الفريق في اللعب ككل متكامل، ربما كان لديك أفضل مجموعة من نجوم اللعبة في العالم، ولكنهم إذا لم يتعاونوا معًا في اللعب فإن الفريق بأكمله لن يساوي شيئًا «باب روث».

- هناك مفهوم خاطئ عن فريق العمل، فريق العمل يعني أن تكون لك القدرة على أن تجادل وتدافع عن رأيك وتعبر عما تشعر به بقوة، ولكن في النهاية يعني أن تكون لديك القدرة على أن توافق على ما هو أفضل للفريق. «توم لاندرى».

- كثرة الأيدي تخفف عبء العمل. «مثل إنجليزي».

- لقد تعلمت شيئًا واحدًا مهمًا عن الحياة وهو أننى أستطيع أن أفعل أي شيء، لكن لا أستطيع أن أفعل ذلك بمفردي فلا أحد يستطيع ذلك. «د. روبرت شولر».

أزمة القذائف الكوبية

إضاءة «تصرف بحسم وتحمل النتائج فلا شيء في هذا العالم يتحقق بالتردد». [توماس هكسلي]

قصة: مرت طائرة U- 2 فوق كوبا في ١٤ أكتوبر عام ١٩٦٢، أعطت دليلاً على أن الاتحاد السوفيتي السابق قد بدأ بالفعل في إرساء قواعد لقذائف نووية له على الجزيرة، تلك القذائف التي تعرض جزءً كبيرًا من الولايات المتحدة لتهديد الهجوم النووي، وخلال الأيام التالية ظهرت مدرستان فكريتان بين مستشاري الرئيس كيندى وهم يدرسون الخيارات المتاحة، أحد هذه الخيارات تمثل في القيام بسلسلة من الهجوم الجوي على كوبا تؤدي إلى غزو كامل للجزيرة، أما الخيار الثاني فكان متمثلاً في فرض حصار يمنع سفن الإمداد من توصيل المزيد من القذائف والمكونات النووية إلى الجزيرة، وقامت اللجنة التنفيذية بمناقشة هذين الخيارين لساعات طويلة من الشد والجذب دون التوصل إلى إجماع في الرأي على خيار واحد، وبدأ الإجهاد والساعات الطويلة من عدم النوم تؤتي بثمارها السيئة، ففي كل رأي تزيد نقطة الضعف، وفي كفاح اللجنة من أجل إعطاء جواب شافٍ للرئيس الذي طلب منهم، فلقد قسمت إلى مجموعتين: إحداهما مؤيدة للحصار، والأخرى مؤيدة للإجراء العسكري الفوري وانفصلت كلتا المجموعتين وعملت كل منهما على إعداد بيان يدعم مقترحاتها ويغطي بالتفصيل جميع الخطوات المحتملة، بعد ذلك تم جمع المجموعتين وقامت كل منهما بمراجعة وانتقاد ما ورد ببيان الأخرى، ثم قسمت اللجنة مرة ثانية لإحداث التغييرات اللازمة استجابة لهذا النقد، ومن خلال هذا العملية تم التوصل إلى الخيارات النهائية التي يتم تقديمها للرئيس.

تحدث الجميع بشكل متكافئ ولم يكن هناك تأثير للمركز أو المنصب أو المكانة، بل لم يكن هناك رئيس للجنة، ونتيجة لذلك كانت الحوارات مفتوحة يسودها جو من الحرية التامة كان الجميع يتمتع بفرصة متكافئة في التعبير عن رأيه وفي استماع الآخرين إليه بشكل مباشر، وفي النهاية، اختار الرئيس كيندى قرار الحصار أو العزلة، وتم نزع فتيل الأزمة في النهاية، وقبل التنفيذ قال الرئيس كيندى لرئيس الأركان الجنرال «ماكسويل تايلور»، والذي كان يؤيد بقوة الخيار العسكري: «اعلم أنك وزملاءك غير سعداء بالقرار، لكنني على ثقة تامة من أنكم

ستدعمونني في هذا القرار»، وأكد الجنرال أنه يعارض بالفعل هذا القرار لكنه سيدعمه بكل قوة.

انظر إلى الرئيس بدلاً من أن يكتفي بتمني إذعان أولئك الذين سيتعين عليهم تطبيق الحصار كان لديه الحكمة التي تكفي لأن يلتمس منهم التزامهم وولاءهم بدلاً من الصراعات السيئة.

على الطريق:

– ثق بما تتخذ من قرارات، وأسرع في اتخاذها، وتمسك بها طالما اقتنعت بأنها صحيحة غير مكترث لما يقوله الآخرون، أما إذا تبين لك لاحقًا أنك كنت مخطئًا فلا تتردد في إعلان ذلك الخطأ على الملأ، ثم اعمد على تغير مسارك. «إدوارد دكوش– عمدة نيويورك السابق.

– إذا طلب مني اختصار المدير الناجح في كلمة فأنا أقول: «اتخاذ القرارات»؛ لأنه لو كان لديك أفضل أجهزة الكمبيوتر فهي تعطيك أرقامًا تحتاج في النهاية إلى اتخاذ قرار.«لي أياكوكا».

– هناك قرارات مهمة يجب أن يتخذها المدير مهما كانت صعبة ومهما أغضبت أناسًا من حوله.

خطأ سامسونج وأسوأ قرار

إضاءة **«لا تختبر أبدًا عمق المياه بقدميك الاثنتين معًا»**

قصة: كان «لي كون» رئيس شركة سامسونج الشهيرة للإليكترونيات يعشق السيارات، في عام ١٩٩٤ أعلن عن نيته افتتاح شركة جديدة لتصنيع السيارات باسم «سامسونج»، وتم تقدير الاستثمارات اللازمة لبدء التشغيل بحوالي ٥ بلايين دولار، موَّل «لي» نصفها من ثروته الخاصة وحصل على الباقي من القروض، بدأت «سامسونج موتورز» العمل عام ١٩٩٨ فاشترت تكنولوجيا الإنتاج من «نيسان» اليابانية وافتتحت أستوديو لتصميم السيارات وبنت مصنعًا في كوريا الجنوبية يقدر إنتاجه بـ ٢٤٠ ألف سيارة سنويًّا، لكنها لم تنجح فقد تجاوزت تكاليفها إيراداتها بمبالغ هائلة واضطرت لإغلاق مصنعها بعد عام من التشغيل، وأعلنت إفلاسها عقب ذلك بستة أشهر لتصبح مدينة بمبلغ ٣,٧ بلايين دولار، وعلى العكس من مثال «سامسونج» اشترت شركة «رينو» نصيبًا في شركة «نيسان» المتعثرة ماليًّا عند انخفاض أسهمهًا، كذلك فعلت «فورد» عندما اشترت «فولفو» السويدية، وفعلت «جنرال موتورز» مع «ساب وهيونداي» مع «كيا».

كان بإمكان «لي» أن يحقق حلمه لو اشترى إحدى الشركات المتعثرة وطورها، كان الأمر سيتكلف نفس المبالغ أو أقل لكن فرص نجاحه أكبر بكثير وهذا ما فعلته «رينو» عندما اشترت «سامسونج» نفسها.

على الطريق:

- تنبع نصف مشاكلنا من تسرعنا في القبول ومن ترددنا في الرفض.
- من الطبيعي أن ترتكب أخطاء، ولكن أن تستخدم الممحاة قبل القلم فهذا شطط وتمادي في الخطأ.
- لا تقاس حكمة الإنسان بخبرته بل استعداده لاكتساب الخبرة.
- تنمو موهبة الإنسان في الأماكن الهادئة ولكن شخصيته الحقيقية لا تترعرع إلا في غمرة تيار الحياة الجارف.
- اعترف بأنك أخطأت عندما تخطئ ولسوف تصيب.

قرار سليم في الجو

إضاءة **إذا لم تتمكن من القيام بأعمال عظيمة قم بأعمال صغيرة بطريقة عظيمة.**

قصة: في أبريل عام ٢٠٠١ كانت إحدى طائرات التجسس الأمريكية تقوم بمهمة في الأجواء الصينية، معتقدة أنها بمأمن من سلاح الجو الصيني، إلا أن طائرة صينية حربية يقودها طيار ذكي قامت بمناروة بسيطة، فصدمت الطائرة الأمريكية وأخلت بتوازنها دون أن تطلق طلقة واحدة.

وكان الطيار الصيني على درجة عالية من الذكاء؛ لأنه كان يعلم أن إطلاق النار على طائرة أمريكية قد يشعل حربًا بين البلدين فقام بمناورته ليقدم لرؤسائه عذرًا سياسيًا، وكأنه لم يقصد الإخلال بتوازن الطائرة الأمريكية، كان أيضًا على قدر من الذكاء، فبدلا من الذعر استغل الطاقم الأمريكي الوقت الذي كانت فيه الطائرة تسقط، وقام بتدمير المعلومات التي تم جمعها ودمر الأجهزة التي قد يشتبه في قدرتها على التجسس، وعندما هبطت الطائرة اضطراريًا لم يتمكن الصينيون من العثور على أي أجهزة تجسس، وبهذا مكنوا الرئيس الأمريكي من الادعاء

بأن الطائرة لم تقصد دخول المجال الجوي الصيني للتجسس بدليل عدم العثور على دليل.

كان بإمكان الطيار الصيني أن يترك الحماس يسيطر عليه ويطلق النار على الطائرة الأمريكية في الجو، لأنها لم تكن مزودة بأسلحة قتال وكان بإمكان طاقم الطائرة الأمريكية أن يستسلم للخوف أثناء سقوط الطائرة وينسى تدمير أجهزة التجسس.

المذهل أن كلًّا من الطرفين قام بوظيفته بدرجة عالية من الإتقان، وانتهت المشكلة خلال أحد عشر يومًا بأن تم إطلاق سراح طاقم طائرة التجسس، وحصل الطيار الصيني على ميدالية البطولة الحربية وتحسنت علاقات الصين والولايات المتحدة.

على الطريق:

- النجاح ابن المخاطرة.
- النجاح هو الاستمرار والمثابرة بعد توقف الآخرين ويأسهم.
- النجاح ليس نهائيًّا والفشل ليس حتميًّا، الشجاعة هي العامل المحدد.
- نحن لا نلتقي بالنجاح صدفة بل بميعاد سابق.

المعرفة... قوة

إضاءة **إنك إن لم تستطع أن تجد الحقيقة أينما تكون فأين تتوقع أن تجدها إذن؟ «دوجن»**

قصة: أراد رجل أن يصل إلى قمة جبل لكي يأخذ بعض الصور التذكارية، واستغرق الأمر يومًا كاملاً، وعندما وصل إلى قمة الجبل وهو منهك القوى يتصبب عرقًا لاحظ رجلاً صينيًّا يجلس فاقترب منه وبدأ يشكو من صعوبة الوصول إلى قمة الجبل، فإذا بالرجل الصيني يبتسم ويقول: «عندما تريد أن تصعد إلى قمة الجبل اذهب إلى الجانب الآخر وسوف تجد ترامًا يأتي إلى هنا بكل هدوء وراحة واطمئنان مقابل دولار واحد.

وعندما سئل أحد المديرين عن كيفية اختياره لموظفيه أجاب قائلا:

«إنني أدعوهم لتناول الإفطار وأقوم بتقديم البيض لهم، إذا ما بادر الشخص بإضافة الملح والفلفل إلى البيض قبل أن يتذوقه فإنني لا أعرض عليه الوظيفة لأنه اتخذ قرارًا دون أن يجمع معلومات كافية».

على الطريق:

- إنني لا أعتمد على العين في التمييز بين الأشياء بل على العقل الذي هو الطريقة الملائمة للحكم على الشخص. «سنيكا».
- البداية السيئة تؤدي إلى نهاية سيئة. «يوربيرس»
- عندما يتعلق الأمر بالامتياز فإنه لا يكفي أن تعرف، بل يجب أن تحاول أن تحصل على المعرفة وأن تستغلها «كونفيشيوس».

قرار جماعي بدون اشتباك

إضاءة كل فكرة جيدة بحق تبدو مجنونة في بدايتها «ألفريد نورث وايتهيد»

قصة: كان ثيودور روزفلت الرئيس الأمريكي السابق عندما كان محافظًا لنيويورك لم يختلف أبدًا مع رؤساء حزبه، وكان يجري كل الإصلاحات مع معارضيه بالطريقة التي كان يريدها هو، كيف فعل هذا؟!

كان إذا خلت وظيفة مهمة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم فيمن يشغل هذه الوظيفة، يقول «روزفلت»: وقد يقترحون في مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياع الحزب، وأقول لهم. إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة في شيء ما دام الجمهور لن يرضى عنه، وعندئذ يقترحون على رجلاً آخر إن لم يكن ثمة ما يؤخذ عليه، فهو ليس أصلح الناس للمنصب، فأقول لهم: إن الرجل لن يحقق ما يرجوه منه، ويكون مرشحهم الثالث رجلا مناسبًا ولكنه ليس أنسب الناس فأسألهم في لباقة أن يحاولوا مرة أخرى، وأقبل في الحال مرشحهم الرابع، ذلك لأنهم يرشحون في المرة الرابعة الرجل الذي أختاره أنا، وعندئذ أعبر لهم عن امتناني لمساعدتهم، وأعين الرجل في المنصب وأعزو إليهم الفضل كل الفضل في اختيار الرجل المناسب.

على الطريق:

- الرجل العاقل هو الذي إذا أراد أن يعلو على الناس وضع نفسه أسفلهم، وإذا شاء أن يتصدرهم جعل نفسه خلفهم ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات الترع والجداول التي تعلوها؟! [لاوتي حكيم الصين].
- العالم بأسره يتنحى جانبًا ليفسح الطريق للإنسان الذي يعرف تمامًا إلى أين يتوجه. «مجهول»

الرقم «واحد» أكثر الأرقام «وحده»

إضاءة متي كانت نحلة واحدة تصنع العسل في خلية واحدة.

قصة: عندما شرعت القوات الأمريكية في العودة إلى الوطن بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية تم تجميعهم في مجموعات كبيرة لنقلهم بالسفن لشهور طويلة بحرًا في طريق العودة، وخلال الوقت الذي قضوه على ظهر السفن كان هناك وقت طويل للتفاعل والتحادث مع بعضهم البعض، وأن يتأهبوا ذهنيًّا وانفعاليًّا للتأقلم مع الحياة المدنية، وعكس ذلك تمامًا ما حدث للقوات التي غادرت فيتنام بعد الحرب حيث تم تجميعهم بسرعة بالغة ونقلهم للوطن بالطائرات النفاثة التي أعادتهم في أقل من ٢٤ ساعة بعيدًا عن العالم الملتهب إلى حياتهم السابقة التي كانوا يحيونها قبل الحرب، وهكذا لم يكن أمامهم أية مرحلة إنتقالية ولم يتمكنوا من التوحد مع بعضهم البعض ويتبادلون الأفكار والأراء مع زملاء خاضوا نفس التجربة القاسية، لم يكن لديهم الوقت للتأهل والتكيف الذهني والانفعالي الذي يساعدهم على الانخراط في الحياة المدنية التي كانت تنتظرهم، وهكذا عاد المحاربون القدماء من الحرب العالمية الثانية وتزوجوا وأنجبوا الأطفال وكونوا أسراً ناجحة وعاشوا حياة طبيعية ناجحة، ولم يتمكن المحاربون القادمون من فيتنام من تكوين علاقات سوية مع الآخرين، بل حتى مع أنفسهم وإنما انغمسوا في تناول المخدرات والعقاقير وارتفعت بينهم نسبة الانتحار.

على الطريق:

- يكون الأفراد الذين يمرون بمحنة معًا أفضل قدرة من غيرهم على التكيف مع مصاعب المحنة أو التجربة التي يجتازونها وحدهم.
- الاتحاد قوة والانقسام ضعف.
- نأتي معًا، نشترك معًا، نعمل معًا، ننجح معًا.
- ليس هناك إنسان يستطيع أن يعيش وحده متكاملاً في ذاته، كل إنسان فرد في مجموعة وجزء من كل «جون دون».
- الإنسان الذي لا يحتاج إلى مساعدة أي شخص هو في الواقع إنسان وحيد «داجبو برت دي. رونز».
- إننا لا نعمل عند أحدنا الآخر، إننا نعمل سويًّا مع أحدنا الآخر «مجهول».

وتم رفع السيارة والنجاة من الموت

إضاءة **كلمة «تواصل» في اللغة الإنجليزية مشتقه من كلمة لاتينية تعني «المشاركة».**

قصة: في أثناء حرب فيتنام تم إرسال أربعة جنود من الجيش في سيارة جيب، وذلك للقيام بدورية، وخلال قيادتهم السيارة تعرضوا فجأة لوابل من نيران العدو، قام الجنود الأربعة بالقفز من السيارة ووجدوا مخبأ بالقرب من الحقول، ظل الجنود في هذا المخبأ بينما قام الرقيب قائدهم بالتفكير في بدائل لهذا الموقف، وأخذ الرقيب يفكر قائلا: «إذا انتظرنا في هذا المكان فسيقوم الأعداء بالقبض علينا، وإذا ركبنا في السيارة وذهبنا فنحن بذلك سنتوغل أكثر في أرض العدو»، قرر الرقيب أخيرًا أن أفضل بديل هو أن يقوموا باستقلال السيارة والعودة إلى معسكرهم، لكن المشكلة في هذا البديل أنه لا توجد مساحة مناسبة لكي تقوم السيارة فيها بالدوران والرجوع مرة أخرى إلى المعسكر.

بعد تفكير عميق توصل الرقيب إلى فكرة مناسبة للخروج من هذا المأزق، وتمثلت في أن يقوموا بأنفسهم بحمل السيارة والعمل على لفها في اتجاه المعسكر، وحدث الرقيب نفسه قائلا: «إذا اقتنع كل فرد بأننا نستطيع فعل ذلك فسنفعل ذلك بنجاح»، بعد ذلك قام الرقيب بعرض لتلك الفكرة على الجنود لكي يعرف رأيهم، فإذا اقتنعوا بالفكرة قاموا جميعًا بالتنفيذ، ووافق الجميع على تلك الفكرة وقام الرقيب بتحديد مهام كل شخص، ثم خصص لكل شخص جانبًا من جوانب السيارة لكي يرفعه فور إعطاء الأمر بذلك، وعند تلقيهم الأمر بالرفع قام الجنود برفع السيارة ولفها تجاه معسكرهم وركبوا داخلها وقادوها بأمان في طريقة عودتهم إلى المعسكر.

على الطريق: - إما أن نتكاتف سويًا أو نتهاوى.

- كل ما يمكن أن يتخيله شخص واحد تستطيع مجموعة أشخاص تحقيقه. «جولس فيرن».

- إليك قانون الوجود، مصيره الصدق والخلود، قوة المجموعة للفرد وقوة الفرد للمجموعة، ومن التزم بالقانون سينجح ومن خالف سيموت «رويارد كيلينج».

- فريق العمل لا يعرف كلمة «أنا» [بل فوستر].

- فريق العمل الناجح يحقق الفوز بقلب رجل واحد [مجهول]

الدقائق والجزئيات

إضاءة **«لا أحد يستطيع وحده عزف سيمفونية، إنها تحتاج إلى أوركسترا كامل لعزفها» [إتش. أي لوكوك].**

قصة: هناك ستة ملايين جزء في طائرة البوينج النفاثة ٧٤٧- ٤٠٠، وكل هذه الأجزاء تقريبًا ينبغي أن تعمل كي تتمكن الطائرة من الإقلاع والوصول بأمان إلى مكان سفرها، وتتطلب درجة مشابهة من الهندسة الدقيقة والتخطيط التفصيلي إذا كان يرجى لها النجاح.

عزيزي قائد الفريق، تأكد جيدًا من أن يعرف كل شخص أنه عضو في الفريق، تجنب أي أفعال قد تشير ضمنيًا إلى أن بعض الموظفين هم ضمن الفريق الأول والآخرين جزء من فريق آخر.

عزيزي قائد الفريق: ليس بيننا الكثير من أصحاب العبقريات الفذة، ولكن معظم العبقرية تنبع من عقول أشخاص عاديين يعملون إلى حدود غير عادية.

عزيزي قائد الفريق: نمِّ في فريق العمل شعورًا بالتوحد وإمكانية اعتماد أفراده، أحدهم على الآخر وإمكانية استمداد القوة من الاتحاد.

على الطريق:

- ليس بيننا فرد واحد يبلغ ذكاؤه درجة أعلى منا مجتمعين «كين بلا نشارد».
- أولئك الذين يستطيعون الاحتمال هم الذين يستطيعون الانتصار «بيرسيوس».
- عندما يجتمع حب العمل والمهارة معًا يمكنك أن تتوقع تحفة رائعة «جون روسكين».
- يجب أن يكون هدفنا هو امتلاك جيش مدرب جيدًا وليس جيشا ضخمًا «جورج واشنطن».

تنفس اتصال
فأنت لا تستطيع إلا أن تتصل

إضاءة **أنت تمنح الناس ما يحتاجون إليه وهم يمنحوك الأشياء التي تحتاجها.**

قصة: .. في دراسة لمؤسسة كارنيجي للتكنولوچيا: قامت بتحليل سجلات ١٠٠٠٠ شخص اتضح أن ١٥٪ من النجاح إنما يرجع إلى التدريب التكنولوجي وإلى العقول والمهارة في الأداء الوظيفي وأن ٨٥ ٪ من النجاح يعود إلى عوامل الشخصية ذاتها وإلى المقدرة على التعامل مع الناس بنجاح.

- في دراسة لجامعة هارفارد: قام مكتب الإرشاد المهني بالجامعة بدراسة آلاف الرجال والنساء الذين تم الاستغناء عن أعمالهم. ووُجد أن مقابل كل شخص فقد وظيفته لفشله في أداء عمله، هناك شخصان تم فقدهما لوظيفتهما بسبب فشلهما في التعامل مع الناس بنجاح.

- قام د. «ألبرت إدوارد ويجام» بدراسة عنوانها: «دعنا نسبر أغوار عقلك» على ٤٠٠٠ شخص ممن فقدوا وظائفهم في عام، وجد أن ١٠٪ منهم (حوالي ٤٠٠ شخص) فقدوا وظائفهم بسبب عدم قدرتهم على إنجاز أعمالهم، وأن ٩٠٪ منهم (حوالي ٣٦٠٠ شخص) فقدوها لأنهم لم يقوموا بتطوير شخصياتهم كي تستطيع أن تتعامل بنجاح مع الآخرين.

- جامعة «بوردبو» احتفظت بسجلات دقيقة لخريجي الهندسة على مدار يزيد على خمس سنوات وأجرت مقارنة عن المكاسب المالية فُوجد الآتي:

مكاسب من تميزوا بالقدرة على التعامل مع الآخرين تزيد ١٥٪ عما حصله الأذكياء، وبمقدار ٣٣٪ عمن يتمتعون بمعدلات منخفضة في تقويم الشخصية.

في دراسة أجراها أساتذة علم النفس بجامعة ميتشجن عام ١٩٤٩، كان العلماء يسعون لمعرفة الأسباب التي تدعو الناس إلى العمل بصورة أكثر جدية وما يدفعهم إلى تقديم الإنتاج الأكبر والأفضل، وجدوا أن مشرف العمال الذي يهتم بأمر من يشرف عليهم، ويعني بكل من يعمل تحت إمرته هو الذي يحصل منهم على إنتاج أكبر مما يستطيعه ذلك النوع المتسلط من الرؤساء الذين يدفعونهم دفعًا إلى العمل بجدية أكبر وبطريقة متعسفة.

✍ أثبتت الدراسات أنك لو تعلمت كيفية التعامل مع الآخرين فإنك تكون بذلك قد قطعت ٨٥٪ من طريق النجاح و ٩٩٪ من طريق السعادة الشخصية.

على الطريق:

- قال أبو تمام:

ولقد سبرت الناس ثم خبرتهم ... وبلوت ما وصفوا من الأسباب
فإذا القرابة لا تقرب قاطعًا ... وإذا المودة أقرب الأنساب

- كسب القلوب أولى من كسب المواقف.

- عن عمرو بن العاص قال: كان رسول الله ﷺ يقبل بوجهه وحديثه على أشر القوم يتألفهم بذلك فكان يقبل بوجهه وحديثه عليّ .... [الشمائل المحمدية للترمذي]

- عن سهل بن سعد الساعدي قال: أتى النبي ﷺ رجل فقال: يا رسول الله دلني على عمل إذا أنا عملته أحبني الله وأحبني الناس؟ فقال رسول الله ﷺ: «**ازهد في الدنيا يحبك الله. وازهد فيما في أيدي الناس يحبك الناس**» [سنن ابن ماجة- رقم ٤٠٩٩].

- تعمدني بنصحك في انفرادي وجنبني النصيحة في جماعة.

السر في الإنصات

إضاءة **القاعدة الذهبية للإقناع: أنصت إلى الآخرين بنفس القدر الذي تود أن ينصتوا به إليك «هاري ميلس».**

قصة: أستاذ جامعي ذائع الصيت اعتاد دعوة النابغين من طلابه إلى منزله، وفي إحدى الجلسات سأله أحد الطلبة الجدد: أستاذي، ما هو السر في فن الحوار الجيد؟

نظر إليه الأستاذ وأشار بإصبعيه قائلاً: أنصت.

وبعد فترة طويلة من الصمت استطرد الطالب قائلاً: إني منصت.

حينها قال الأستاذ: هذا هو السر.

على الطريق:

- لتكن كلماتك بسيطة وحججك قوية «مثل إنجليزي».

- نحن لا نتعلم عندما نتكلم بل نتعلم فقط عندما ننصت ونرى ونمارس.

- لن ينصت إليك أحد إلا إذا أيقن أن دوره في الكلام سيعقب حديثك «إدهوي».
- من يحسن الاستماع يستطيع أن يستخلص الملاحظات.
- إني أضع كل تركيزي في الإنصات في كل مناقشة «آلان لاكين».
- إن الشخص الذي يصغي باستمرار متفهمًا هو الشخص الذي يقبل الناس على الإصغاء إليه.

ملابس الإمبراطور الجديد

إضاءة أنا لا أعرف سر النجاح ولكني أعرف سر الفشل ألا وهو محاولة إرضاء كل الناس «جورج برناردشو»

قصة: اثنان من اللصوص قاما بزيارة إمبراطور مشهور بخيلائه خصوصًا فيما يتعلق بالملابس، لذلك زعم هذان اللصان أنهما ترزيان وأخبرا الإمبراطور أن لديهما نوعًا مذهلا من القماش والذي تم نسجه بدرجة بالغة من الدقة، حتى إنه لن يتمكن من رؤيته سوى ذوي الأصول الملكية، واقترحا على الإمبراطور أن يصنعا له بذلة ليرتديها في الموكب القادم.

والإمبراطور الذي كان يشعر بالقلق لأنه لم يكن يرى القماش مطلقًا، سأل حاشيته عن رأيهم فوافقوه بالإجماع على أن القماش جيد بالفعل؛ خشية أن يسيئوا الأدب معه وصُنعت البذلة بعد أن قاما باستعراض عظيم للعمل ليلاً ونهارًا باستخدام خيوط وإبر وأنوال لا يراها أحد، وارتدي الإمبراطور ملابسه الجديدة كي يأخذ مكانه في مقدمة الموكب، وكان الإمبراطور يسير بخطى واسعة وهو فخور بنفسه أمام الجموع المحتشدة من الناس الذين كانوا يهللون ويثنون على ملابسه الجديدة مفترضين أن الإمبراطور لم يكن ليفعل شيئًا غير لائق، وفي نفس الوقت كانوا يوارون شكوكهم في أنفسهم متمنين أنه لو كانت لهم أصول ملكية تمكنهم من رؤية هذا القماش.

لم يدرك الناس ولا الحاشية ولا الإمبراطور أنهم خُدعوا إلا عندما صاح طفل صغير قائلا: «لماذا يسير الإمبراطور عاريًا؟» لكن هذا كان بعد فوات الأوان فقد هرب اللصان.

كثيرًا ما يرهبنا سلطان وقوة الآخرين وحتمية أن تكون آراؤنا متطابقة مع آراء زملائنا أو مديرنا، لدرجة أننا نتجاهل أو نكبت ما تخبرنا به أحاسيسنا، يجب قول الحقيقة وتقديم النصح.

على الطريق: - قال النبي ﷺ: **«الدين النصيحة»: قلنا: لمن؟، قال: «لله ولكتابه ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم»** [رواه مسلم].

- أيًا كان موقعك كن عظيمًا.
- كن مفيدًا حيثما كنت «جون دي. روكفلر».
- ليست هناك أعمال حقيرة هناك فقط مواقف حقيرة «ويليام بنيت».

عربات تجرها الإبل

إضاءة **لا أحد يستطيع وحده عزف سيمفونية، إنها تحتاج إلى أوركسترا كامل لعزفها «إتش. أي لوكوك».**

قصة: جاء هذا في عمود مواقف للكاتب أنيس منصور بجريدة الأهرام القاهرية:

«أقول لك النكتة وبعد ذلك معناها السياسي والنفسي، لقد رأيت فيلمًا باللغة الفرنسية، ولا أتذكر إن كان إنجليزيًا أو أمريكيًا، الفيلم كله يجري في داخل طائرة والطائرة بها حمام سباحة ومسجد، والطائرة تخرج من إحدى دول الخليج في طريقها إلى واشنطن، وبعد خمس ساعات من صعودها للجو هبطت اضطراريًا في جدة، فماذا حدث في داخل الطائرة؟ لا شيء سوى أن المؤذن رفع الأذان للصلاة: الله أكبر الله أكبر. الصلاة جامعة، ضموا الصفوف، استقيموا، والتفت إمام المسجد وراءه فلم يجد أحدًا.. وبعد أن فرغ من الصلاة تقدم أحد الركاب ليصلي وحده وتوالى المصلون عشرات، مئات المصلين يصلون ركعات تحية المسجد والفرض وركعات السنة واحدًا واحدًا.

وهكذا بقيت الطائرة تتجه إلى الكعبة ثم إلى واشنطن حتى مضت خمس ساعات لم تبرح أجواء مكة والمدينة، ولما نفد الوقود هبطت في مطار جدة! فهم لم يصلوا جماعة مرة واحدة أو أن الطائرة لم تكن في حاجة إلى مسجد، ففي استطاعة أي إنسان أن يصلي جالسًا دون أن يتجه إلى القبلة فالدين يسير، ولكن هؤلاء العرب المسلمين يرفضون العمل الجماعي وإن كانوا يتظاهرون بذلك، وهكذا لم يتفق العرب على رأي ولا رؤية وكل واحد يعمل بما في دماغه، ولم يكتف الفيلم الساخر من العرب ومن المسلمين بما حدث في الطائرة بل عند نزول العرب من الطائرة ليركبوا سياراتهم الفارهة الفخمة كانت المفاجأة أنهم نسوا تموينها بالوقود، وبعد مناقشات وخناقات كان لا بد من نكتة أخرى وهي أن السيارات الكبيرة الفخمة راحت تجرها الإبل!».

على الطريق: هناك فرق بين التقدم والتحرك، التقدم يعني الانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) بأقل جهد ممكن، التحرك يعني أن نتخبط في اتجاهات شتى.

وفاة موظف

إضاءة **أعتقد أننا مسئولون تمامًا عن الطريقة التي يعاملنا بها الآخرون، لقد تعلمت منذ وقت طويل أننا مسئولون فقط عن الطريقة التي نعامل بها الناس «روز لان»**

قصة: كتب الروائي «أنطون تشيكوف»:

ذات مساء رائع كان «إيفان ديمتريفيتش تشرفياكوف» الموظف الذي لا يقل روعة جالسًا في الصف الثاني من مقاعد الصالة يتطلع في المنظار إلى أجراس كورنيفيل، وراح يتطلع وهو يشعر بنفسه في قمة المتعة، وفجأة- وكثيرًا ما تقابلنا (وفجأة) هذه في القصص والكتاب على حق، فما أحفل الحياة بالمفاجآت- وفجأة تقلص وجهه وزاغ بصره واحتبست أنفاسه وحول عينيه عن المنظار وانحنى و.... أتشششش!!

عطس كما ترون والعطس ليس محظورًا على أحد في أي مكان، إذ يعطس الفلاحون ورجال الشرطة بل وحتى أحيانًا المستشارون السريون، الجميع يعطس ولم يشعر «تشر فياكوف» بأي حجر ومسح أنفه بمنديله، وكشخص مهذب نظر حوله ليرى ما إذا كان قد أزعج أحدًا بعطسه، وعلى الفور أحس بالحرج، فقد رأى العجوز الجالس أمامه في الصف الأول يمسح صلعته ورقبته بقفازه بعناية ويدمدم بشيء ما، وعرف «تشر فياكوف» في شخص العجوز الجنرال «بريز جالوف» الذي يعمل في مصلحة السكك الحديدية.

وقال «تشر فياكوف» لنفسه: لقد بللته إنه ليس رئيسيًّا بل غريبًا، ومع ذلك فشيء محرج ينبغي أنه اعتذر، وتنحنح «تشر فياكوف» ومال بجسده إلى الإمام وهمس في أذن الجنرال:

- عفوًا يا صاحب السعادة، لقد بللتكم، لم أقصد.
- لا شيء، لا شيء.
- أستحلفكم بالله العفو، إنني.. لم أكن أريد!
- أووه، اسكت من فضلك، دعني أصغِ.

وأحرج «تشر فياكوف» فابتسم ببلاهة وراح ينظر إلى المسرح، كان ينظر ولكنه لم يعد يحس

بالمتعة، لقد بدأ القلق يعذبه وأثناء الاستراحة اقترب من «بريز جالوف» وتمشي قليلاً بجواره وبعد أن تغلب على وجله دمدم:

✍ لقد بللتكم يا صاحب السعادة، اعذروني، إنني لم أكن أقصد أن.....

فقال الجنرال:

✍ أوووه كفاااك، أنا قد نسيت وأنت ما زلت تتحدث عن نفس الأمر!

وحرك شفتيه السفلى بنفاذ صبر.

وقال «تشر فياكوف» لنفسه وهو يتطلع إلى الجنرال بشك:

يقول نسيت، بينما الخبث يطل من عينيه ولا يريد أن يتحدث، ينبغي أن أوضح لك أنني لم أكن أرغب على الإطلاق، وأن هذا قانون الطبيعة وإلا ظن أنني أردت أن أبصق عليه فإذا لم يظن الآن فسيظن فيما بعد!

وعندما عاد «تشر فياكوف» إلى المنزل روي لزوجته ما بدر عنه من سوء تصرف، وخيل إليه أن زوجته نظرت إلى الأمر باستخفاف فقد جزعت فقط، ولكنها اطمأنت عندما علمت أن «بريز جالوف» غريب وقالت:

✍ ومع ذلك اذهب إليه واعتذر وإلا أظن أنك لا تعرف كيف تتصرف في المجتمعات.

✍ تلك هي المسألة لقد اعتذرت له ولكنه كان غريبًا لم يقل كلمة مفهومة واحدة ثم إن لم يكن هناك متسع للحديث.

وفي اليوم التالي ارتدى «تشر فياكوف» حلة جديدة وقص شعره وذهب إلى «بريز جالوف» لتوضيح الأمر، وعندما دخل غرفة استقبال الجنرال رأى هناك كثيرًا من الزوار، ورأى بينهم الجنرال نفسه الذي بدأ يستقبل الزوار وبعد أن سأل عدة أشخاص رفع عينيه إلى «تشر فياكوف» فراح الموظف يشرح له:

✍ بالأمس في «أركاديا» لو تذكرون يا صاحب السعادة عطست و... بللتكم من غير قصد، أعتذر.

✍ ياللتفاهات... الله يعلم ما هذا!

وتوجه الجنرال إلى الزائر التالي: ماذا تريد؟

وفكر «تشرفياكوف» ووجهه يشحب: لا يريد أن يتحدث... إذن هو غاضب.. كلا، لا يمكن أن أدع الأمر هكذا... سوف أشرح له.

وبعد أن أنهى الجنرال حديثه مع آخر واتجه إلى الغرفة الداخلية، خطا «تشر فياكوف» خلفه ودمدم: يا صاحب السعادة، إذا كنت أتجاسر على إزعاج سعادتكم فإنما من واقع الإحساس بالندم! لم أكن أقصد كما تعلمون سعادتكم.

فقال الجنرال وهو يختفي خلف الباب: إنك تسخر يا سيدي الكريم.

وفكر «تشرفياكوف»: (أية سخرية يمكن أن تكون؟ ليس هناك أية سخرية على الإطلاق! جنرال ومع ذلك لا يستطيع أن يفهم! إذا كان الأمر كذلك فلن أعتذر بعد لهذا المتغطرس، ليذهب إلى الشيطان! سأكتب له رسالة ولكن لن آتي إليه أقسم لن آتي!) هكذا فكر «تشر فياكوف» وهو عائد إلى المنزل ولكنه لم يكتب للجنرال رسالة، فقد فكر وفكر ولم يستطع أن يدبج الرسالة، واضطر في اليوم التالي إلى الذهاب بنفسه لشرح الأمر ودمدم عندما رفع إليه الجنرال عينيه متسائلتين:

✍ جئت بالأمس فأزعجتكم يا صاحب السعادة لا لكي أسخر منكم كما تفضلتم سعادتكم فقلتم، بل كنت أعتذر لأني عطست فبللتكم... ولكنه لم يدر بخاطري أبدًا أن أسخر وهل أجسر على السخرية؟ فلو رحنا نسخر فلن يكون احترام للشخصيات إذن.

وفجأة زأر الجنرال وقد ارتعد وأرعد: اخرج من هنا.

فسأل «تشر فياكوف» هامسًا وهو يذوب رعبًا: ماذا؟

فردد الجنرال ودق بقدمه: اخرج من هنا!!

وتمزق شيء ما في بطن «تشر فياكوف» وتراجع إلى الباب وهو لا يرى ولا يسمع شيئًا وخرج إلى الشارع وهو يجرجر ساقيه، وعندما وصل إلى المنزل استلقى على الكنبة دون أن يخلع حلته ومات.

على الطريق:

- إن لم تثق بنفسك فمن الذي سوف يثق فيك؟!
- ارتق بشأن نفسك ولكن لا تحط من شأن الآخرين «سالنتير».
- الموقف الإيجابي ليس غاية إنه طريقة حياة «مجهول».

سيارة لا تعمل بالآيس كريم الفانيليا

إضاءة يرى بعض الناس الأشياء كما هي ويتساءلون: «لماذا» أما أنا فأتخيل الأشياء التي لم تحدث وأقول: «لم لا» [جورج برناردشو].

قصة: هذه قصة حقيقية حدثت بين عميل لشركة جنرال موتورز للسيارات وقسم خدمة العملاء بالشركة، وبداية القصة: شكوى تلقتها شعبة أو قسم بونتياك بالشركة نصها ما يلي: «هذه هذه المرة الثانية التي أكتب فيها إليكم وأنا لا ألومكم لعدم الرد، ولكن الواقع هو أن لدينا تقليدًا في أسرتنا وهو تناول الآيس كريم للتحلية بعد العشاء كل ليلة، لكن الآيس كريم يختلف كل ليلة حيث يحدث تصويت بين أفراد الأسرة يوميًّا على نوع الآيس كريم الذي سنتناوله.. هذه الليلة وهنا مكمن المشكلة فقد قمت مؤخرًا بشراء سيارة بونتياك جديدة من شركتكم، ومنذ ذلك الحين أصبحت رحلاتي اليومية إلى السوبر ماركت لشراء الآيس كريم تمثل مشكلة، فقد لاحظت أنني عندما أشتري آيس كريم فانيليا وأعود للسيارة لايعمل المحرك معي ولا تدور السيارة، أما إذا اشتريت أي نوع آيس كريم آخر تدور السيارة بصورة عادية جدًّا، وصدقوا أنا جاد فيما أقول، وعندما قرأ رئيس شركة بونتياك هذه الرسالة أرسل أحد مهندسي الصيانة لمنزل صاحب السيارة، فأراد صاحب السيارة أن يثبت للمهندس صدق روايته فأخذه لشراء الآيس كريم واشترى آيس كريم فانيليا وعندما عاد للسيارة لم يدور محركها تعجب مهندس الصيانة وقرر تكرار هذه التجربة ثلاث ليال وفي كل ليلة كان يختار نوع آيس كريم مختلفًا، وبالفعل كانت السيارة تدور بصورة عادية بعد شراء أي نوع من الآيس كريم إلا نوع الفانيليا، تعجب مهندس الصيانة من ذلك ورفض تصديق ما يراه لأنه منافٍ للمنطق بأي حال من الأحوال، وبدأ في تكرار الرحلة للسوبر ماركت يوميًّا مع تسجيل ملاحظات دقيقة للمسافة التي يقطعها يوميًّا والزمن الذي يقطعه، والشوارع التي يمر منها وكمية الوقود بالسيارة والسرعة التي تسير بها، وكل معلومة تتعلق بالرحلة إلى السوبر ماركت.

وبعد تحليل البيانات التي جمعها وجد أن شراء آيس كريم الفانيليا يستغرق وقتًا أقل من شراء أي نوع آخر من الآيس كريم، وذلك لأن قسم بيع آيس كريم الفانيليا في السوبر ماركت

يقع في مقدمة السوبر ماركت، كما توجد كميات كبيرة منه لأن الفانيليا هي النوع الشعبي والمفضل للزبائن أما باقي أنواع الآيس كريم الأخرى فتقع في الجهة الخلفية من السوبر ماركت، وبالتالي تستغرق وقتًا أطول في شرائها، اقترب مهندس الصيانة من حل المشكلة وهي أن السيارة لا تدور مرة أخرى بعد وقف محركها لفترة قصيرة وهو ما يحدث عند شراء آيس كريم الفانيليا.

أي أن: الموضوع متعلق بالمدة التي يستريح فيها المحرك وليس بنوع الآيس كريم وتوصل المهندس للمشكلة وحلها هو أن محرك السيارة يحتاج لوقت ليبرد لكي يستطيع أن يؤدي عمله مرة أخرى عند إعادة تشغيل السيارة، وهو ما لا يحدث عند شراء آيس كريم الفانيليا نظرًا لقصر الوقت، لكن الوقت الإضافي الذي يستغرقه صاحب السيارة للحصول على نكهات أخرى من الآيس كريم سمحت لتبريد المحرك فترة كافية للبدء.

والآن تصور أنك:

- رئيس شركة جاءتك شكوى بهذا المضمون، ماذا سيكون رد فعلك.
- مهندس الصيانة الذي أرسلته الشركة لفحص مشكلة السيارة التي لا تدور إذا اشتري صاحبها آيس كريم بنكهة الفانيليا بينما تدور إذا اشتراه بأي نكهة أخرى.
- ركبت هذه السيارة للمرة الأولى بعد الشكوى، ماذا ستقول لها؟
- صاحب هذه السيارة ماذا كنت ستفعل إذا حدث معك ذلك؟

على الطريق:

- قد يجد الجبان ٣٦ حلاً للمشكلة ولكن لا يعجبه سوى حل واحد منها وهو... الفرار.

خدمة العملاء في عام ١٧٤٩

إضاءة **المفهوم الحديث لخدمة العملاء: من إسعاد المدير إلى إسعاد العميل.**

قصة: فيما يلي مقتطف مما قاله «بنجامين فرانكلين» وهو خبير من الأوائل في مجال خدمة العملاء وذلك في عام ١٧٤٩: «ينبغي عليك أن نضع قواعد تعمل على تطبيقها عند التعامل مع العميل: فعليك ألا تتعدى الحد المسموح لك عند التعامل مع العميل وألا تقوم بخداعه، لكن عليك أن تضع دائمًا نصب عينيك هذه القاعدة الثمينة وهي أن تقوم بمعاملته على

نحو طيب تمامًا كما تحب أن تعامل، وينبغي عليك أن تكون دائمًا متواجدًا في محل العمل الخاص بك أو في أي مكان يوجد لك عمل به على قدر المستطاع، ويرجع السبب في هذا إلى أن وجودك الدائم في محل العمل سيمكنك من المحافظة على العميل الجيد وينبغي أن تعامل كل عملائك على السواء الكبير منهم والصغير، ينبغي عليك ألا تكون ثرثارًا بل عليك أن تتحدث فى الضرورة، وذلك إذا أردت أن تروج بضاعتك وقلل من قيمتها فعليك أن تقوم بإقناعه بخطئه، ولكن دون أن تقوم بتحديه، لا تكن سليط اللسان في إجاباتك على العملاء بل ينبغي عليك أن تجيب مع التحلي بالصبر، وأن تستمع إليهم ويرجع السبب في هذا إلى أنك إذا قمت بالحديث معهم بأسلوب فظ في أمور عديمة القيمة، فيمكن أن يعمل ذلك على عدم تردد العملاء الجيدين على محل البيع الذي تعمل فيه، ويمكن أن يعتقد بعض العملاء أن بضاعتك سعرها عالٍ عليهم، ولكن إذا قاموا بالذهاب إلى متجر آخر فسيكتشفون أن أسعارك ليست كذلك، وربما يعودون إليك مرة أخرى، لكن إذا قمت بالتعامل معهم بفظاظة فليس هناك أمل في عودتهم إليك مرة أخرى أو في الشراء منك بعد ذلك في المستقبل.

ينبغي عليك أن تبذل قصارى جهدك من أجل أن تكون لك علامة مميزة في مجال عملك، وسوف تكون هذه العلامة هي أفضل الوسائل للتقدم وسيعمل هذا على جعل تجارتك مزدهرة للغاية، وينبغي أن تتحلى بالكياسة من أجل أن تعمل على اكتساب سمعة طيبة وتوسيع تجارتك، ولا ينبغى عليك أن تتهاون من أجل أمور وضيعة، وعند تطبيقك لكل هذه المبادئ ستعمل على الحفاظ على مكانتك في الأسواق التجارية.

✍ نحو ٧٠ من حالات ترك التعامل مع المؤسسة إنما ترجع لسوء الخدمة أو المعاملة التي يتلقاها العميل في حين ٣٠٪ فقط من هذه الحالات ترجع إلى المنتج من حيث التصميم أو الجودة أو الملائمة.

✍ بين كل ثلاث حالات من شكاوى العملاء هناك حالتان لا تتعلق الشكوى فيها بالمنتج ذاته، وإنما إلى وجود خلل في الخدمة التي يتلقاها العميل.

✍ ٩٦٪ من العملاء غير الراضين لا يعلنون للمؤسسة عن شكواهم.

✍ ١٠ - ١٣ شخصًا يتم إبلاغهم في المتوسط عن تجارب العميل غير الراضي.

✍ ٥٪ فقط من العملاء يحتاجون لجهد غير عادي لتحقيق رضائهم عن الخدمات المقدمة.

✍ ٥٪ زيادة في نسبة العملاء تزيد الأرباح بنسبة تتراوح بين ٢٥ - ٨٠٪.

✍ ٤٪ فقط من العملاء الغاضبين يمكن استعادة ثقتهم.

✍ ٦٥٪ من وقت اللقاء مع العميل تستغل في اتصالات غير لفظية.

على الطريق:

- ألذ طعام بعد جوع، وأعذب ماء بعد ظمأ، وأهنأ نوم بعد تعب، وأجمل نجاح بعد تضحية.

- عند تلقي العميل خدمة دون التوقع فإنه سوف ينقل ذلك الانطباع إلى نحو عشرين شخصًا آخر.

- يجب علينا ألا نركز كثيرًا على اتجاه الريح إنما يجب أن نركز على كيفية التحكم في الشراع.

افعل وستنال مصير «كاليجولا» الديكتاتور

إضاءة **اعمل على أن يحبك الناس عندما تغادر منصبك، كما يحبونك عندما تتسلمه.**

قصة: إنه «كاليجولا» الإمبراطور الروماني، أشهر طاغية في التاريخ الإنساني المعروف بوحشيته وجنونه وساديته، وله صلة قرابة من ناحية الأم للإمبراطور الأشهر «نيرون» الذي أحرق روما واسم «كاليجولا» الحقيقي هو «جايوس» وتولى حكم روما منذ العام ٣٧ إلى ٤١ ميلاديًا، ولد وتربى ونشأ في بيت ملكي وتمت تربيته بين العسكر إعدادًا له للحكم وأطلقوا عليه اسم «كاليجولا» وهو معناه الحذاء الروماني سخرية منه في صغره وظل يحمل الاسم حتى مصرعه.

لم يكن «كاليجولا» مجرد طاغية بل كان نموذجًا للشر وجنون العظمة والقسوة المجسمة في هيئة رجل أضنى الجنون عقلة لدرجة أوصلته إلى القيام بأفعال لا يعقلها بشر أو يتصورها عقل، والتي فسرها علماء النفس على أنها نتيجة اضطرابه النفسي والذهني، كان يجيد استفزاز الآخرين حتى إنه قام ببناء تماثيل عملاقة له في أورشليم القدس ليستفز مشاعر اليهود، وقام بنقل بعض الآثار الفرعونية من مصر كمسلة تحتمس الثالث، أما الأكثر شهرة من أفعال الطاغية فهو أنه كانت استبدت به فكرة أنه إله على الأرض ومالك لهذا العالم بأسره يفعل ما يحلو له، فذات مرة ذهب يسعى في طلب القمر لا لشيء سوى أنه من الأشياء التي لا يملكها، ولهذا استبد به الحزن حين عجز عن الحصول عليه، وكثيرًا ما كان يبكي عندما يري أنه برغم كل سلطان وقوته لا

يستطيع أن يجبر الشمس على الشروق من الغرب أو يمنع الكائنات من الموت، كما أنه فرض السرقة العلنية في روما، وبالطبع كانت مقصورة عليه فقط إذ أجبر كل أشراف روما وأفراد الإمبراطورية الأثرياء على حرمان ورثتهم من الميراث، وكتابة وصية بأن تؤول أملاكهم إلى خزانة روما بعد وفاتهم، وبالطبع خزائن «كاليجولا» إذ كان يعتبر نفسه روما، فكان في بعض الأحيان يأمر بقتل بعض الأثرياء حسب ترتيب القائمة التي تناسب هواه الشخصي كي ينقل إرثهم سريعًا إليه دون الحاجة لانتظار الأمر الإلهي، وكان يبرر ذلك بعبارة شهيرة جدًّا وهي: «أما أنا فأسرق بصراحة».

وأيضًا ظهر اضطرابه النفسي واضحًا في التلاعب بمشاعر حاشيته الذين أفسدوه وجعلوه يتمادى في ظلمته وقسوته بصمتهم وجبنهم وهتافهم له في كل ما يقوم به، خوفًا من بطشه وطمعًا في المزيد من المكاسب من وراء نفاقهم له، فذات مرة خرج على رجالة بخدعة أنه يحتضر وسيموت، فبادروا بالطبع بالإعلان عن دعائهم له بالشفاء واستعدادهم للتضحية من أجله، وبلغ التهور بالبعض منهم أن أعلن أحد رجاله وقال: «فليأخذ بوسيدون- إله البحار عند اليونانيين- روحي فداء لروحه».

وأعلن آخر مائة عملة ذهبية لخزانة الدولة لكي يشفي كاليجولا، وفي لحظتها خرج كاليجولا من مخبئة يبشرهم بأنه لم يمت ويجبر من أعلن وعوده المتهورة على الوفاء بما وعد، فقتل الأول وأخذ من الثاني المائة عملة الذهبية، وكانت عبارته التي يرددها لتبرير وتشريع القتل لنفسه: «غريب أني إن لم أقتل أشعر بأني وحيدًا» أو يقول: «لا أرتاح إلا بين الموتى».

وليس هذا وحسب بل عندما أراد أن يشعر بقوته وأن كل أمور الحياة بيديه ورأى أن تاريخ حكمه يخلو من المجاعات والأوبئة وهكذا لن تتذكره الأجيال القادمة، فأحدث بنفسه مجاعة في روما وعندما أغلق مخازن الغلال مستمتعًا بأنه يستطيع أن يجعل كارثة تحل بروما ويجعلها تقف أيضًا بأمر منه، فمكث يستلذ برؤية أهل روما يتعذبون بالجوع وهو يغلق مخازن الغلال ويقول: «سأحل أنا محل الطاعون».

وبدأت النهاية: «دخل كاليجولا مجلس الشيوخ ممتطيًا صهوة جواده العزيز «تانتوس» ولما أبدى أحد الأعضاء اعتراضه على هذا السلوك قال له كاليجولا: «أنا لا أدري لما أبدي العضو المحترم ملاحظة على دخول جوادي المحترم رغم أنه أكثر أهمية من العضو المحترم فيكفي أن يحملني».

وطبعًا كعادة الحاشية هتفوا له وأيدوا ما يقول، فزاد في جنونه وأصدر قرارًا بتعيين جواده العزيز عضوًا في مجلس الشيوخ، وطبعًا هلل الأعضاء لحكمة كاليجولا في تعبير فج عن النفاق البشري، وانطلق كاليجولا في عبثه إلى النهاية فأعلن عن حفلة ليحتفل فيها بتعيين جواده المحترم عضوًا في مجلس الشيوخ، وكان لا بد على أعضاء المجلس حضور بالملابس الرسمية، ويوم الحفل فوجئ الحاضرون لأن المأدبة لم يكن بها سوى التبن والشعير، فلما اندهشوا قال لهم كاليجولا: إنه شرف لهم أن يأكلوا في صحائف ذهبية ما يأكله حصانه، وهكذا أذعن الحضور جميعًا لرغبة الطاغية وأكلوا التبن والشعير إلا واحدًا كان يدعي «براكوس» رفض فغضب عليه كاليجولا وقال له: «من أنت كي ترفض أن تأكل مما يأكل جوادي» وأصدر قرارًا بتنحيته من منصبه وتعيين حصانه بدلاً منه، بالطبع هلل الحاضرون بفم ملء بالقش والتبن وأعلنوا تأييدهم لذلك المجنون، إلا أن «براكوس» ثار وصرخ في كاليجولا والأعضاء وأعلن الثأر لشرفه وصاح في أعضاء مجلس الشيوخ: إلى متي يا أشراف روما نظل خاضعين لجبروت كاليجولا وقذف حذاءه في وجه حصان كاليجولا وصرخ: «يا أشراف روما افعلوا مثلي استردوا شرفكم المهان، فاستحالت المعركة بالأطباق وكل شيء، وتجمع الأعضاء وأعوان كاليجولا عليه حتى قضوا عليه وقتلوا حصانه أيضًا، ولما وصل الخبر إلى الشعب خرج مسرعًا وحطم كل تماثيل كاليجولا ومعها أيضًا تماثيل أفراد عائلته مثل نيرون.

✍ مهما عظم شأن الطاغية وتجبره في الأرض فإن هذا الظلم كفيل أن يورده موارد الهلاك على يد أعوانه الذين كانوا يساعدونه يومًا ما لمصالحهم الشخصية، فهم أول من ينقلب عليه عند المساس بمصالحهم.

✍ الخوف يزيد الطغيان والمزيد من الطغيان يولد الانفجار.

فمن سيكون كاليجولا القادم؟

ماذا تضع في مكانك حتى وصلت لدرجة كاليجولا؟

من حولك من المنافقين وحاشية السوء يبررون ويمجدون لك كل تصرف حتى ولو كان مرًّا.

ما هو تبريرك لكل ما تفعله وما تقوم به؟

كيف تسرق جهد موظفيك وتنسبه إلى نفسك؟

كيف تسرق ساعات عمل زيادة منهم دون وجه حق وبدون عائد لهم؟

كيف تبتز مشاعرهم وأموالهم ليتقربوا إليك ليحصلوا على حق لهم سلبته منهم؟

وحتى لو لم تكن حاكمًا مديرًا مثل كاليجولا بل مواطنًا موظفًا صغيرًا هل:

سُوف تنتظر أن يأتي رجل ليثور فجأة من أجل أذى طاله وليعم ما يصل إليه إليك؟

- إلى متى ستترك طاغيتك يتحكم فيك؟

- إن الطاغية الحقيقي ليس كاليجولا ولكنه الخوف، والخوف هو الوحش الحقيقي الذي ينبغي علينا جميعًا مواجهته، والخوف لا يحتاج إلى بطل تنتظره أن يأتي كي يحررنا من طغيانه.

- إن خوفنا هو معركتنا الشخصية الوحيدة التي سوف نتغلب بها على أي طغيان خارجي أو داخلي.

- واجه خوفك في كل مكان.

- واجه كاليجولا في كل مكان في سياسة ظالمة لمديرك، في أفكارك لربما يكون كاليجولا الحقيقي داخلك.

- اقتل كاليجولا أو حاكمه ليلقى جزاءه العادل.

على الطريق:

- كرسي العرش وثير دائمًا «نابليون بونابرت».

- عندما تكون صحتك ضعيفة أو واهية كن قاسيًا مع خصمك «شيشرون».

- اهتمامك بالناس يجعلهم أصدقاء، اهتمامك بنفسك يجعلهم أعداء.

خبرة ثلاث وثلاثين سنة

إضاءة **«لقد كنت أضع أمام عيني تحقيق رغباتي، ولهذا لم أشعر بالألم» [أحد أبطال الملاكمة].**

سأل عالم تلميذه: منذ متى صحبتني؟

فقال التلميذ: منذ ثلاث وثلاثين سنة.

فقال العالم: فماذا تعلمت مني في هذه الفترة؟

قال التلميذ: ثماني مسائل.

قال العالم: إنا لله وإنا إليه راجعون، ذهب عمري معكم ولم تتعلم إلا ثماني مسائل؟!

التلميذ: يا أستاذي لم أتعلم غيرها ولا أحب أن أكذب.

الأستاذ: هات ما عندك لأسمع.

التلميذ:

الأولى: أني نظرت إلى الخلق فرأيت كل واحد يحب محبوبًا فإذا ذهب إلى القبر فارقه محبوبه فجعلت الحسنات محبوبي فإذا دخلت القبر دخلت معي.

الثانية: أني نظرت إلى قول الله عز وجل: ﴿**وَأَمَّا مَنْ خَافَ مَقَامَ رَبِّهِ وَنَهَى النَّفْسَ عَنِ الْهَوَى ۞ فَإِنَّ الْجَنَّةَ هِيَ الْمَأْوَى**﴾ [النازعات: ٤٠، ٤١]، فاجتهدت نفسي في دفع الهوى حتى استقرت على طاعة الله.

الثالثة: أني نظرت إلى هذا الخلق فرأيت أن كل من معه شيء له قيمة حفظه حتى لا يضيع ثم نظرت إلى قوله تعالى: ﴿ **مَا عِندَكُمْ يَنفَدُ وَمَا عِندَ اللهِ بَاقٍ** ﴾ [النحل: ٩٦] ، فكلما وقع في يدي شيء ذو قيمة وجهته لله ليحفظه عنده.

الرابعة: أني نظرت إلى الخلق فرأيت كل من يتباهي بماله أو حسبه أو نسبه ثم نظرت إلى قوله تعالى: ﴿**إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ اللهِ أَتْقَاكُمْ**﴾ [الحجرات: ١٣] ، فعملت في التقوى حتى أكون عند الله كريمًا.

الخامسة: أني نظرت في الخلق وهم يطعن بعضهم في بعض ويلعن بعضهم بعضًا وأصل هذا كله الحسد ثم نظرت إلى قول الله عز وجل: ﴿**نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا**﴾ [الزخرف: ٣٢]، فتركت الحسد واجتنبت الناس وعلمت أن القسمة من عند الله فتركت الحسد عني.

السادسة: أني نظرت إلى الخلق يعادي بعضهم بعضًا ويبغي بعضهم على بعض ويقاتل بعضهم بعضًا ونظرت إلى قول الله تعالى: ﴿**إِنَّ الشَّيْطَانَ لَكُمْ عَدُوٌّ فَاتَّخِذُوهُ عَدُوًّا**﴾ [فاطر: ٦]، فتركت عداوة الخلق وتفرغت لعداوة الشيطان وحده.

السابعة: أني نظرت إلى الخلق فرأيت كل واحد منهم يكابد نفسه ويذلها في طلب الرزق حتى إنه قد يدخل فيما لا يحل له ونظرت إلى قول الله عز وجل ﴿**وَمَا مِن دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلاَّ عَلَى اللهِ رِزْقُهَا**﴾ [هود: ٦]، فعلمت أني واحد من هذه الدواب فاشتغلت بما لله علي وتركت ما لي عنده.

الثامنة: أني نظرت إلى الخلق فرأيت كل مخلوق متوكلاً على مخلوق مثله، هذا على ماله، وهذا

على ضيعته، وهذا على صحته، وهذا على مركزه ونظرت إلى قول الله تعالى: ﴿وَمَن يَتَوَكَّلْ عَلَى اللهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: ٣]، فتركت التوكل على الخلق واجتهدت في التوكل على الله.

فقال الأستاذ: بارك الله فيك.

تعلم أن:

- الرزق والصحة والابتلاء والفرج بيد الله عز وجل.
- الدنيا دولاب يدور يقلب من في الأعلى إلى أسفل القاع ويرفع من في الأسفل إلى أعلى القمم وهذا كله بيد القادر المقتدر.
- لا تظلم أحدًا على حساب سعادتك.
- الدنيا دار ممر وليست دار مستقر.
- لا تقف بوجه شيء يكون أمام الله ورضاه.
- العناد من الشيطان.

على الطريق: - راقب المروضين الذين يدربون الأسود والفهود على ألعاب كثيرة ويجعلونهم في وداعة القطط والكلاب، كذلك افعل مع نفسك وغرائزك.

فكّر قبل الكلام

إضاءة **«أي القول أعدل، قول الحق عند من تخافه أو ترجوه» [التابعي أبو حازم].**

قصة: يحكى أن ثلاثة أشخاص حكم عليهم بالإعدام بالمقصلة وهم: عالم دين، محامٍ، فيزيائي.

عند لحظه الإعدام تقدم عالم الدين ووضعوا رأسه تحت المقصلة وسألوه: هل هناك كلمة أخيرة تود قولها؟ فقال عالم الدين: الله.... الله.... الله هو من سينقذني.

وعند ذلك أنزلوا المقصلة فنزلت، ولكن عندما وصلت لرأس عالم الدين توقفت، فتعجب الناس وقالوا: أطلقوا سراح عالم الدين فقد قال الله كلمته، ونجا عالم الدين.

وجاء دور المحامي إلى المقصلة فسألوه: هل هناك كلمة أخيرة تود قولها؟ فقال: أنا لا أعرف الله كعالم الدين ولكن أعرف أكثر عن العدالة، العدالة، العدالة هي من ستنقذني.

ونزلت المقصلة على رأس المحامي وعندما وصلت لرأسه توقفت فتعجب الناس وقالوا: أطلقوا سراح المحامي فقد قالت العدالة كلمتها ونجا المحامي.

وأخيرًا جاء دور الفيزيائي فسألوه: هل هناك كلمة أخيرة تود قولها؟ فقال: أنا لا أعرف الله كعالم الدين ولا أعرف العدالة كالمحامي، ولكني أعرف أن هناك عقدة في حبل المقصلة تمنعها من النزول فنظروا إلى المقصلة، ووجدوا فعلًا عقده تمنع المقصلة من النزول فأصلحوا العقدة وأنزلوا المقصلة على رأس الفيزيائي وقطعوا رأسه.

على الطريق:

- من الأفضل أن تبقى فمك مقفلًا أحيانًا حتى وإن كنت تعرف الحقيقة، لذا فكر قبل الكلام ولكن هل هذا في الحق أم في الباطل؟

- قال النبي ﷺ: «**ما من صدقة أحب إلى الله عز وجل من قول الحق**» [أخرجه البيهقي في شعب الإيمان].

- أفعال البشر هي أفضل تفسير لأفكارهم «جون لوك».

❊ ❊ ❊

صدى الحياة

إضاءة حياتك مرتبطة بمعتقداتك فاعتقادك بالسعادة هي السعادة.

قصة: يحكى أن أحد الحكماء خرج مع ابنه خارج المدينة ليعرفه على التضاريس من حوله في جو نقي بعيدًا عن صخب المدينة المدنية وهمومها،سلك الاثنان واديًا عميقًا تحيط به جبال شاهقة، وأثناء سيرهما تعثر الطفل في مشيته وسقط على ركبته، صرخ الطفل على إثرها بصوت مرتفع تعبيرًا عن ألمه: آآآآه، فإذا به يسمع من أقصى الوادي من يشاطره الألم بصوت مماثل:آآآآه، فسر الطفل الألم وسارع في دهشته سائلًا مصدر الصوت، ومن أنت؟ فإذا الجواب يرد عليه سؤاله: ومن أنت؟

انزعج الطفل من هذا التحدي بالسؤال فرد عليه مؤكدًا: بل أنا أسألك من أنت؟

ومرة أخرى لا يكون الرد إلا بنفس الجفاء والحدة: بل أنا أسألك من أنت؟

فقد الطفل صوابه بعد أن استثارته المجابهة في الخطاب فصاح غاضبًا: «أنت جبان».

فهل كان الجزاء إلا من جنس العمل وبنفس القوة يجيء الرد: «أنت جبان».

أدرك الصغير عندها أنه بحاجة لأن يتعلم فصلًا جديدًا في الحياة من أبيه الحكيم الذي وقف بجانبه دون أن يتدخل في المشهد الذي كان من إخراج ابنه، قبل أن يتمادى في تقاذف الشتائم، تملك الابن أعصابه وترك المجال لأبيه لإدارة الموقف حتى يتفرغ هو لفهم هذا الدرس،تعامل الأب كعادته بحكمة مع الحدث وطلب من ولده أن يتنبه للجواب هذه المرة وصاح في الوادي: «إني أحترمك»، وكان الجواب من جنس العمل أيضًا فجاء بنفس نغمة الوقار: «إني أحترمك» عجب الابن من تغير لهجة المجيب ولكن الأب أكمل المساجلة قائلًا: «كم أنت رائع».

فلم يقل الرد عن تلك العبارة الراقية: «كم أنت رائع».

ذهل الطفل مما سمع ولكن لم يفهم سر التحول في الجواب، ولذا صمت بعمق لينتظر تفسيرًا من أبيه لهذه التجربة الفيزيائية، علق الحكيم على الواقعة بهذه الحكمة قائلًا: أي بني نحن نسمي هذه الظاهرة الطبيعية في عالم الفيزياء (صدى) لكنها في الواقع هي الحياة بعينها.

أي بني:

- إن الحياة لا تعطيك إلا بقدر ما تعطيها ولا تحرمك إلا بمقدار ما تحرم نفسك منها.

- الحياة مرآة أعمالك وصدى أقوالك.

- إذا أردت أن يوقرك أحد فوقر غيرك، وإذا أردت أن يرحمك أحد فارحم غيرك.

- وإذا أردت أن يسترك أحد فاستر غيرك، وإذا أردت الناس أن يساعدوك فساعد غيرك، وإذا أردت الناس أن يستمعوا إليك ليفهموك فاستمع إليهم لتفهمهم أولًا.

- لا تتوقع من الناس أن يصبروا عليك إلا إذا صبرت عليهم ابتداء، هذه سنة الله التي تنطبق على شتى مجالات الحياة، وهذا ناموس الكون الذي تجده في كافة تضاريس الحياة.

إنه صدى الحياة: ستجد ما قدمت وستحصد ما زرعت.

على الطريق: لكي تكتسب عادة رؤية الجانب الجميل من كل شيء يجب أن تفرض على نفسك في بداية الأمر رقابة شديدة، وأن تكرر على نفسك الإيحاء الذي تريد زرعه في عقلك الباطن، وتكرار العادة يجعلها تزداد متانة كما يتحول الخيط الرفيع من خيوط العنكبوت، فإذا به حبل سميك من الحرير والمودة والتفاؤل يفضيان إلى النجاح.

الطفل والمسمار

إضاءة **رأيت أناسًا يموتون على غير ما يريدون لأنهم عاشوا كما يريدون**

قصة: كان هناك طفل يصعب إرضاؤه، أعطاه والده كيسًا مليئًا بالمسامير وقال له: قم بطرق مسمار واحد في سور الحديقة في كل مرة تفقد فيها أعصابك أو تختلف مع أي شخص، في الأسبوع الأول قام الولد بطرق ٣٧ مسمارًا في سور الحديقة، وفي الأسبوع التالي تعلم الولد كيف يتحكم في نفسه وكان عدد المسامير التي توضع يوميًّا ينخفض، الولد اكتشف أنه تعلم بسهولة كيف يتحكم في نفسه، أسهل من الطرق على سور الحديقة، في النهاية أتي اليوم الذي لم يطرق فيه الولد أي مسمار في سور الحديقة عندها ذهب ليخبر والده أنه لم يعد بحاجة إلى أن يطرق أي مسمار قال له والده: الآن قم بخلع مسمار واحد عن كل يوم يمر بك دون أن تفقد أعصابك.. مرت عدة أيام وأخيرًا تمكن الولد من إبلاغ والده أنه قد قام بخلع كل المسامير من السور، قام

الوالد بأخذ ابنه إلى السور وقال له: (بني قد أحسنت التصرف، ولكن انظر إلى هذه الثقوب التي تركتها في السور لن تعود أبدًا كما كانت).

عندما تحدث بينك وبين الآخرين مشادة أو اختلاف وتخرج منك بعض الكلمات السيئة، فأنت تتركهم بجرح في أعماقهم كتلك الثقوب التي تراها، لهذا لا يهم كم من المرات قد تأسفت له لأن الجرح لا زال موجودًا.. جرح اللسان أقوى من جرح الأبدان.

على الطريق:

- من أغضبك فقد هزمك.
- قال الرسول ﷺ: «**ما من جرعة أعظم أجرًا عند الله من جرعة غيظ كظمها عبد ابتغاء وجه الله**» [رواه الطبراني].
- ليس العيب في أن تتعثر قليلًا بل العيب أن لا تنهض من عثرتك.
- العادة عوادة ولا يمكن قذفها من النافذة والتخلص منها دفعة واحدة. استدرجها ببطء وأخرجها من نفس الباب الذي دخلت منه.

كيس البطاطا

إضاءة **الحب الحقيقي ليس أن تحب الشخص الكامل بل أن تحب الشخص غير الكامل بشكل صحيح وكامل .**

قصة: قررت مدرسة روضة أطفال أن تجعل الأطفال يلعبون لعبه لمدة أسبوع واحد، فطلبت من كل طفل أن يحضر كيسًا به عدد من ثمار البطاطا وعليه أن يطلق على كل ثمرة من البطاطا اسم شخص يكرهه، وفي اليوم الموعود أحضر كل طفل كيسًا وبطاطا موسومة بأسماء الأشخاص الذين يكرهونهم (بالطبع لم تكن مديرة المدرسة من ضمن قائمة الأسماء) العجيب أن بعضهم حصل على بطاطا واحدة وآخر على بطاطتين وآخر على ثلاث بطاطات وآخر على خمس بطاطات وهكذا.

عندئذ أخبرتهم المدرسة بشروط اللعبة وهي: أن يحمل كل طفل كيس البطاطا معه أينما يذهب لمدة أسبوع واحد فقط، بمرور الأيام أحس الأطفال برائحة كريهة تخرج من كيس البطاطا، وبذلك عليهم

تحمل الرائحة وثقل الكيس أيضًا، وطبعًا كلما كان عدد البطاطا أكثر فالرائحة تكون أكثر والكيس يكون أثقل، بعد مرور أسبوع فرح الأطفال لأن اللعبة انتهت.

سألتهم المدرسة عن شعورهم وإحساسهم أثناء حمل كيس البطاطا لمدة أسبوع، فبدأ الأطفال يشكون الإحباط والمصاعب التي واجهتهم أثناء حمل الكيس الثقيل ذى الرائحة النتنة أينما يذهبون، بعد ذلك بدأت المدرسة تشرح لهم المغزى من هذه اللعبة، قالت المدرسة: هذا الوضع هو بالضبط ما تحمله من كراهية لشخص ما في قلبك، فالكراهية ستلوث قلبك وتجعلك تحمل الكراهية معك أينما ذهبت، فإذا لم تستطيعوا تحمل رائحة البطاطا لمدة أسبوع فهل تتخيلون ما تحملون في قلوبكم من كراهية طول عمركم.

على الطريق:

- يقول تعالى: ﴿وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلاَ تُحِبُّونَ أَن يَغْفِرَ اللهُ لَكُمْ وَاللهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ﴾

[النور: ٢٢].

- كلما تقدم بك العمر أدركت أن العفو والاحترام وحسن الخلق هي ثلاثة أسرار عظيمة من أسرار الحياة.

- إننا لا نعلم من نحن حتى نعلم ما نستطيع عمله «مارثا جريمز».

- عقلك يرجع إليك ما تغذيه به بالضبط «مجهول».

التفاحة الأنانية

إضاءة: **حب الذات يخدعنا ويعمي أبصارنا «رآبليه».**

قصة: كانت شجرة التفاح تتمايل مع مداعبة النسيم لأوراقها طربًا، إنها فخورة بحبات التفاح الأحمر التي تزينها كنجوم تلألأت بفرح، تنظر لجارتها الزيتون وتقول بغرور: انظري إلي أنا أكثر شبابًا منك، أوراقي تتجدد كل عام ليس كأوراقك العتيقة التي لا تقبل السقوط في الخريف ولا ترضى التجدد في الربيع.

انظري إلى ثمري إنه أحمر اللون يزين أغصاني، تشتهيه عين الناظر لا كثمرك الصغير الحجم والطعم.

واستمرت تضايق جارتها بكلماتها الجارحة، بعد ساعة تقدم مجموعة من الصبية من شجرة التفاح.

قال أحدهم: تبدو الثمرات لذيذة الطعم فلنقطف بعض الثمر نأكله، سمعت الشجرة كلامهم فأبت إسقاط بعض الثمر، ضمت أغصانها وخبأت الثمرات بين الأغصان والورق، وكلما حاولت يد أحد الصبية قطف تفاحة منعتهن الأغصان المتراصة، غضب الفتية وقال أحدهم: هذه الشجرة بخيلة العطاء أنانية النفس كأنها لا تريد إطعامنا من ثمرها، نظر الفتية لبعضهم وغابوا عن النظر، تمايلت شجرة التفاح وقالت بفخر: لا أحد يجرؤ على إرغامي على ما لا أريد.

نظرت الزيتون العجوز لها بألم ولم تتفوه بكلمة.

مساء تلك الليلة تلبدت السماء بغيوم سوداء وكأنها تنبئ بعاصفة هو جاء، ويبدأ تساقط زخات المطر، بدأ بطيئًا ثم أسرع وأقوى، لم تتحمل شجرة التفاح قوة الأمطار ولا عصف الرياح، كانت ظواهر الطبيعة أقوى منها حاولت الاستنجاد بالزيتونة فضاع صوتها مع الريح وتتساقط الثمرات على الأرض ومعها غصون غضة تحمل أوراقًا جميلة.

لحظات صغيرة ويعود كل شيء لحاله وتتضح الصورة: شجرة محطمة مكسورة الأغصان لا ثمر عليها ولا أوراق بدأت الشجرة الأنانية بالبكاء.

هزت الزيتونة العجوز أغصانها وقالت بألم: لو فاضت نفسك بحب الخير..

لو قدمت ما وهبك الله إياه بكرم لما حدث لك ما حدث..

أنت من اختار وعليك تحمل نتيجة أنانيتك في الاختيار.

أنانية هي تلك الشجرة..

منذ كنا صغارًا ونحن نسمع العبارة المعتادة لا تقولوا: أنا.. أنا من الأنانية.

كانت تظهر على رءوسنا علامات استفهام كبيرة: أنا وأنانية، ولا نفهم شيئًا سوى أن كلمة أنا مشتقة من أنانية.

فالانسان الأناني: منكمش وقاصر محكوم الشهوات ولذاته.

:يتحسر عند فوات شيء من الدنيا.

:تفكيره منحصر على نفسه.

:يزين له هواه ما يريد.

:ما ينفقه ضائع.

على الطريق:

- الانانية كريح الصحراء إنها تجفف كل شيء «لاروشفوكو».
- الأنانية كأس الأنا يتجرعه من لم يذق طعم العطاء.
- إذا كان في «أنا» نون فإن في «نحن» نونين، ومن ثم إذا حسبنا النون من النور فإن نحن أكثر إشراقًا ونورًا.
- ليست الأنانية أن يعيش الإنسان كما يهوى بل أن يطلب من الآخرين أن يعيشوا كما يريد.

الرياح أم الشمس.... أيهما أقوى؟!

إضاءة **قطرة من العسل قد تجذب من الفراشات أكثر مما يجذب برميل من العلقم.**

قصة: يروى في الأساطير أن: اختلفت الشمس والرياح أيهما أقوى؟

قالت الرياح للشمس: أنا أقوى منك فانظري إلى ذلك الشيخ الذي يلتحف عباءته فإنني أستطيع أن أبعدها عنه، واختفت الشمس تحت الغمام وظلت الريح تعصف اتجاه ذلك الشيخ شيئًا فشيئًا حتى تحولت إعصارًا، والرجل لا يزداد إلا تمسكًا بعباءته، فاستسلمت الرياح وأذنت بالفشل وخرجت الشمس من تحت الغمام، وبدأت ترسل أشعتها الهادئة الدافئة على ذلك الرجل، وشيئًا فشيئًا بدأ جسمه يدفأ وبدأ العرق يتساقط من جبينه، وما هي إلا لحظات حتى أبعد ذلك الجلباب ونزعه من على جسده.

فعلمت الريح أن الشمس كانت أقوى منها.

على الطريق:

- يقول عز وجل: ﴿وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنزَغُ بَيْنَهُمْ﴾ [الإسراء: ٥٣].
- قد يتقبل الكثيرون النصح، لكن الحكماء فقط هم الذين يستفيدون منه «بابليليوس سيرس».
- يجب أن تكون عندنا مقبرة جاهزة لندفن فيها أخطاء الأصدقاء.

- خلق الله لنا يدين لنعطي بهما فلا يجب إذًا أن نجعل من أنفسنا صناديق للادخار وإنما قنوات ليعبرها الخير فيصل إلى غيرنا.

- نحن نعيب على الآخرين أنهم يرتكبون نفس أخطائنا.

- يستحيل إرضاء الناس في كل الأمور، ولذا فإن همنا الوحيد ينبغي أن ينحصر في إرضاء ضمائرنا.

- لا يجب أن نحكم على ميزات الرجال بمؤهلاتهم ولكن باستخدامهم لهذه المؤهلات.

نمط الإدارة
في بلد ناجح وآخر (السباق)

إضاءة **الإنسان يمكن أن يغير حياته إذا ما استطاع أن يغير اتجاهاته العقلية والذهنية.**

قصة: يذكر في قديم الزمان أنه كان هناك فريق عربي للتجديف على القوارب، اتفق العرب واليابانيون على القيام بسباق سنوي للتجديف على أن يتكون كل فريق من ثمانيه أشخاص، عمل كلا الفريقين جاهدًا للاستعداد بشكل جيد، وعند اليوم المحدد للسباق كانت تجهيزات الفريقين متشابهة، ولكن اليابانيين فازوا في السباق بفارق ميل واحد،غضب العرب كثيرًا وانفعلوا وتعكر مزاجهم، مما جعل المدير الأكبر يقرر بأنه يجب أن يفوز بالسباق في السنة القادمة؛ لذا قام بتأسيس فريق من المحللين لملاحظة ومراقبة السباق وتقديم الحلول المناسبة، وبعد تحاليل عديدة مفصلة اكتشفوا أن اليابانيين كان لديهم ٧ أشخاص للتجديف وكابتن واحد، وبالطبع كان لدى الفريق العربي ٧ أشخاص ولكن كلهم كباتن، وهناك شخص واحد يتولى عملية التجديف، حينها أظهرت الإدارة العربية حلًا حكيمًا وغير متوقع لهذا الموقف المحرج، حيث قررت الاستعانة بشركة استشارات متخصصة لإعادة هيكلة الفريق العربي، وبعد شهور عديدة توصل المستشارون إلى مكمن الخلل وهو وجود عدد كبير من الكباتن وعدد قليل من المجدفين في الفريق العربي، وتم تقديم الحل بناءً على هذا التحليل، وهو أنه ينبغي تغيير البنية التحتية للفريق العربي وانطلاقًا من اليوم سيكون هناك:

« ٤ كباتن للفريق يقودهم مديران، بالإضافة إلى مدير رئيسي أعلى ويكون هناك شخص

واحد للتجديف» بالإضافة إلى ذلك اقترحوا أن يتم تطوير بيئة عمل الشخص المجدف وأن يقدموا له حوافز أعلى.

وفي السنة التالية: فاز الفريق الياباني بفارق «٢» ميل..

قام الفريق العربي باستبدال الشخص المسئول عن التجديف بسبب أدائه غير المرضي فورًا، وتم تقديم مكأفاة تشجعية للإدارة نظرًا لمستواها العالي الذي قدمته خلال مرحلة التحضير، وقامت شركة الاستشارات بتحضير تحليل جديد أظهر أن الإستراتيجية كانت جيدة والحوافز كانت مناسبة ولكن الأدوات المستخدمة يجب تطويرها.

حاليًا: يقوم الفريق العربي بتصميم قارب جديد!!!

* في بلد متقدم تعتمد الإدارة فيه على الوضوح في الإجراءات والأنظمة والقرارات وتصبح الثقة هي رمز العمل وتختفي التعقيدات الإجرائية ويصبح من معالم ذلك النظام أو النمط الإداري السمات التالية:

* الاعتماد على السكرتير أو المساعد في تصريف كثير من الأمور الإجرائية اليومية فيتيح هذا الأسلوب للمدير التفرغ وتخصيص الجزء الأكبر من وقته للتخطيط والتفكير وعقد اللقاءات وتحقيق مكاسب الإدارة.

* تختفي المركزية في اتخاذ القرارات وتتضاءل الفروق والحواجز بين الرؤساء والمرءوسين وتتوزع الصلاحيات والاختصاصات، ويحس كل عضو في المؤسسة بأنه يسهم في القيادة وفي اتخاذ القرارات فيدفعه ذلك إلى مزيد من الإخلاص في عمله والولاء له والتفاني في خدمة أهداف المؤسسة التي يعمل فيها.

* يسود الوضوح في خطوات العمل وإجراءاته، ويعمم التنظيم في حركة العمل اليومي وتغدو الأمور كأنها تسير نفسها فتقل الأسئلة والاستفسارات حول جزئيات العمل؛ لأن كل موظف في المؤسسة يعرف واجباته بوضوح.

* تكون الأنظمة والقوانين واضحة وحديثة ولا تتحمل التأويل والتفسير، وليس هناك استثناءات من الأنظمة أو تحايل عليها أو تفسيرها لخدمة المصالح الخاصة.

* تتصف بيئة العمل بالحركة الدائبة: لقاءات ثنائية وجماعية وانتقال بين المكاتب لنقل

الإجراءات أو تبليغها.

* تختفى المظاهر المصطنعة في الشخصيات والمواقف، وتظهر كل الأمور على حقيقتها ويذهب الرئيس إلى مرءوسيه ويجلس بقربهم ويحاورهم في مكاتبهم ولا يتردد في نقل الأوراق بين الإدارات والمكاتب، ولا يأنف من عمل الشاي والقهوة لنفسه ولضيوفه أحيانًا.

* يقل الاعتماد على استخدام الورق في الإجراءات حيث تبلغ كثير من التعليمات والإجراءات بالهاتف وشفويًا اعتمادًا على الثقة، ويتم الاعتماد كثيرًا على النماذج المعدة والمطبوعة سلفًا لكثير من الإجراءات ويسهم ذلك في جعل الأمور واضحة وغير خاضعة للاجتهاد.

- في بلد متخلف إداريًا، إذا أمعنا في أنماط وسلوكيات المديرين وهم يؤدون أعمالهم، سترى الفارق البين بين التقدم والتخلف، بين الشفافية والعقد النفسية بين من يرغب في تصحيح المسار باستمرار وبين من يعيق التقدم باستمرار، ويصبح من معالم هؤلاء المعقدين السمات التالية:

* التمثيل الإداري، والمقصود به أن يحاول المدير أن يظهر في صورة غير الصورة الحقيقية الشخصية، فيتظاهر بالتعالي والكبرياء والغطرسة على المرءوسين ويفهم الأمور بطريقة أفضل منهم، ويتلذذ بإصدار الأوامر والتعليمات ولا يتردد في توبيخ المرءوسين ولومهم، ولو كان ذلك على مشهد من زملائهم أو ضيوفهم بل ويفتخر بذلك أمامهم.

* الاهتمام بالمظاهر والأثاث في المكتب، إذ غالبًا ما يلجأ المسئول إلى تغيير شكل المكتب ونوعية الأثاث فيه بين فترة وأخرى، ويتدخل في اختيار الألوان وقطع الأثاث وحتى في نوعية الأقفال والغرف الملحقة بل إن أحدهم ألحق بحمام مكتبه قسمًا للساونا والمساج والجيم وقام بتركيب مقابض المياه لحوض غسل الوجه من الذهب،... وهو في مكتبه بعيد عن أصحاب المصالح منزوٍ في مكانه يتخفي ويخفي معه جوانب الضعف في شخصيته ومنها حب الرغبات المظهرية التي لا داعي لها.

* إكثار الاجتماعات لإخفاء عجزه عن حل مشكلات العمل، هو يحاول هنا الإيحاء بأنه مدير يؤمن بالمشاركة واتخاذ قرارات جماعية وهو في الأمر وفي الغالب يريد استعراض ما يمكن من مهارات كلامية ويرضى غروره بأنه يرى الجميع يستمعون ويصغون إليه ولا يستطيع أحد مقاطعة، ومثل هذه النوعية من المديرين لا يسمح لأحد بالكلام إلا عندما يأذن له ولا يرضى أن

يعارض رأيه أحد، وهو يحاول توجيه الاجتماع والكلام بحيث يؤمن الجميع على ما يقول.

وهو بهذا يخادع مرءوسيه ويخدعهم ويجعلهم يخفون عنه أكثر مما يظهرون له لأنه بأسلوبه يستميلهم إلى تأثير كل ما يصدر عنه ويوحي لهم بالرضا عمن يؤمن على ما يقول فيدفع بهذا المخلص منهم إلى التزام الصمت والإعراض عن المشاركة والبوح بآرائهم ومقترحاتهم خوفًا من إغضاب المدير، فينعكس هذا سلبًا على نفسيات الموظفين وعلى أعمال الإدراة ونتائج هذه الأعمال.

* تكون الأنظمة والإجراءات والأهداف عادة غير واضحة فتكثر الأسئلة والاستفسارات وتتباين الإجابات ويكثر التأويل ويختلف بين وقف لآخر وعادة يطوع الغموض في الأنظمة والإجراءات ويفسر ويكيف لمصلحة التوجه الذي يراد للإجراء أن يسير فيه أو الذي ينسجم مع ما يريده المدير، وكثيرًا ما يصاب العاملون في مثل هذه الإدارة بنوع من الإحباط ويعانون من كتمان ما يشعرون به من امتعاض ولا يستطيعون التعبير عنه خوفًا من فقد وظائفهم أو وصفهم بالمشاغبين ومثيري المشكلات على الإدارة، كما أن الأهداف التي يعملون من أجلها غير واضحة لهم ولا يحسون برابط الانتماء في مكانهم.

* يُغرق المدير في العمل الورقي، لأن كل التعليمات لا بد أن تصدر منه ولا بد أن يوضح كل الإجراءات والخطوات التي ينبغي تطبيقها، ويتخوف المرءوسون عادة من اتخاذ أي إجراء دون توقيع تأشيرة المدير، لكي يسلموا من التوبيخ واللوم وربما العقاب، ويجد نفسه غارقًا بين أكوام من الورق والتقارير والخطابات ومشغولًا بها عن التخطيط والتفكير في التطوير وتحديث وتوضيح الإجراءات.

* غالبًا ما يقرب المدير حوله ضعاف الشخصية ومحدودي القدرات والمواهب من مساعدين ومستشارين لأنه يجد أن ذلك أسهل لتقبل توجيهاته وتعليماته وتنفيذها دون إبداء رأي أو معارضة، وكلما قلت ثقة هذا المدير في نفسه برزت هذه الظاهرة أكثر في محيط إداراته من حوله، لأنه يعرف أن تقريب الأقوياء والأذكياء حوله وتبنيهم ربما يثير عليه المشكلات ويحدث بعض الصراعات في الرأي بينه وبينهم؛ لأنه سوف يكون لهم رأي مستقل في كثير من الأمور، وسيلفت ذلك النظر إليهم أكثر ويجعلهم يبرزون أكثر منه في محيط المؤسسة وربما خارجها، وهذا يجعله يتخوف من أن يستحوذوا على اهتمام أصحاب الرأي والمتعاملين مع المؤسسة، ولذلك

يفضل أن يبقى هو في الصورة دائمًا دون غيره وأن يكون من حوله تابعين له في تنفيذ سياسته وتوجهاته وآرائه دون معارضة أو إبداء رأي يختلف مع ما يراه هو.

* تتصف القرارات بالتخبط والفردية والتعارض؛ إذ ليس هناك منهج واضح في دراسة المشكلات وإشراك الآخرين والاستفادة من تجاربهم أو استعراض العوامل المؤثرة فيها والمتأثرة بها، وغالبًا ما تتخذ القرارات بسرعة وبدون تروٍّ، ويفاجأ العاملون بالقرارات تصدر مباشرة من مكتب المدير دون تنسيق مسبق أو معرفة سابقة بها، وفي بعض الأحيان لا يجد المدير في نفسه الشجاعة لإعلام العاملين بهذه القرارات ذات التأثير المباشر عليهم مكتفيًا بتوقيعها وترك تبليغها للسكرتارية في مكتبه دون أن يقبل المناقشة فيها بعد إصدارها أو معرفة ردود فعل العاملين أو ملاحظاتهم حولها.

* ينظر المدير في هذه البيئة الإدارية إلى العاملين نظرة دونية يشوبها الكثير من التعالي والخيلاء والكبرياء وربما الغرور، ويحس إحساسًا داخليًّا يحاول إخفاءه ويظهر عليه أحيانًا أنهم وجدوا لخدمته وتأييده وتهيئة المناخ له للعمل في راحة تامة دون مشكلات معطيًا لنفسه كل الحق في محاسبتهم على التقصير والغياب والتأخر عن العمل متناسيًا نفسه وغائبًا عنه أنه هو القائد وهو القدوة.

* يجذب بعض العاملين ويسخرهم لخدمته الشخصية بعيدًا عن واجبات العمل التي وظفوا من أجلها، فهناك من يحمل حقيبته ويؤدي متطلباته الشخصية ويسافر معه للقيام بخدمته الذاتية، وكل هذا من أجل إرضاء غروره الشخصي أو ما يشعر به من نقص ولتكملة مظهره الشخصي الناقص أمام الغير، وإضفاء هالة من الاحترام والتقدير لنفسه ويصل الأمر إلى أبعد من ذلك فهناك من يوظفهم المدير لخدمة آل منزله وتوصيل أولاده للمدارس والجامعات وكل ذلك على حساب العمل.

* يعمل المدير على تركيز معارفه وأقاربه والمحسوبين عليه في وظائف قريبة منه لكي يستمد منهم قوته ونفوذه، ويسخرهم لتنفيذ ما يصدره من أوامر وقرارات وتبني السياسات التي يؤمن بها، وشيئًا فشيئًا يصبح لديه نوع من الإحساس بالعظمة وأنه أصبح مطاعًا في كل شيء فيسارع أصحاب المصالح إلى التقرب منه ودعوته لحضور مناسباتهم وبناء علاقات قوية معه مبنية على قضاء مصالح متبادلة أو يبدأ في استخدام نفوذه لتحقيق مكاسب مصالح شخصية ومادية،

وغالبًا ما يبدأ هذا التوجه لديه بشيء من الحيطة والحذر والكتمان، ثم ما يلبث أن يصبح سمة ملازمة له ويصبح العمل بالنسبة إليه أمرًا ثانويًا ووسيلة للهيمنة واستخدام النفوذ وقضاء المصالح الخاصة.

* **والآن:** أين أنت: في بلد متقدم أم بلد متخلف؟

لا يهم البلد بل من الممكن أن يكون داخلك التقدم أو التخلف.

فهل أنت ممن ينطبق عليهم سلوك مدير التقدم أم مدير التخلف؟

وهل أنت من حاشية السوء التي تمجد وتعظم كل فعل من أفعال مديره أم من المواجهين لكل مظاهر التخلف وغيرها؟

هل وصلت إلى منصب ما في مكان ما ستكون مثل من؟ المتقدم أم المتخلف سلوكًا وفعلًا؟

وهل ستظهر حينها عقد النقص وعدم الثقة واستغلال الغير من البشر والمنصب لخدمه أغراضك الخاصة؟

ومن يكون بجانبك يدعمك في عملك: محدودو الفكر والأقزام أم النابهون والأذكياء؟

وكم عدد الكباتن الذين ستجعلهم بجانبك مع المجدفين؟

وهل ستصمم قاربًا جديدًا أم ستهتم بالبشر قبل المعدة والآلة؟

فكّر سريعًا وقرر حتى لا يتسع الفارق إلى أكثر من مائة سنة ضوئية بينك وبين الفائز الأول بالمركز الأول في السباق.

على الطريق:

- إن الفرد يحتاج لأن يكون فاعلًا ومؤثرًا عندما يتعرض لأحد المواقف الساخنة، كما أنه يحتاج لأن يحيط به عديد من الذين يمتلكون روح العمل الجاد الملتزم، فإذا استطاع القائد أن يجمع تلك الميزات سوية، فلن تكون هناك أية حدود لما يمكن أن يحققه من إنجازات بمثل هذا الفريق الرائع «جون هوفر».

بسيطة..... خطأ بمليون دولار

إضاءة « يجب أن تكون قادرًا على التسليم بأخطاء من يعملون لديك حتى تستطيع أن تعلمهم وتنمي قدراتهم» [روميل].

قصة: حدث في شركة أي بي إم منذ سنوات مضت أن أخطأ نائب جديد للرئيس وخسر مليون دولار في واحد من أوائل مشاريعه، تم استدعاؤه من قبل «توماس واطسون» مؤسس الشركة ومن واقع شعوره بالخزى قال نائب الرئيس: أعتقد أنك تريد أن تفصلني.

صاح «واطسن» قائلًا: أفصلك، لقد استثمرنا مليون دولار حتى الآن كجزء من خطة تعليمك.

- سوف تحدث الأخطاء لا محالة، وكلما أظهر الموظف جدًّا واجتهادًا وتحديًا في عمله ازداد احتمال ارتكابه للأخطاء، والمدير الناجح هو الذي يستخدم الأخطاء التي يرتكبها مرءوسه في تنمية مواهبهم وقدراتهم، فقط تأكد من أن المخطئ بادر بالاعتراف وتحمل مسئوليته ثم دعة يستفد من خطئه.

على الطريق:

- يجب أن تكون قادرًا على التسليم بالأخطاء غير المقصودة لمرءوسيك، هذا إذا كنت ترغب في تنمية خبرتهم وروح المبادرة لديهم «جنرال/ ربروس كلارك».

- لأن الحروب مليئة بالارتجال؛ لذلك فهي مفعمة بالأخطاء أيضًا «أميرال/ هيمان ريكوفر».

- يقابل الشخص المتعلم المتحرر الأفكار الجديدة بالفضول والافتتان، أما الشخص المتعلم ضيق الأفق فيقابل الأفكار الجديدة بالخوف «جيميس ستوكدال».

- عامل مرءوسيك كما تعامل أولادك.

ببساطة.... التدريب مهم جدًا

إضاءة: **ذرة تدريب تمنع جالونًا من الأخطاء وتوفر طنًا من النقود.**

قصة: إحدى الشركات الخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية خسرت ثلاثة أبحاث حكومية وعقود تنمية في أوقات متتالية، ولم يكن سبب هذه الخسارة، أن أفرادها لم يعرفوا فنيات عملهم أو أنهم لم يعملوا بجد أو لم يجتهدوا في محاولاتهم، ولكن كان السبب وببساطة أنهم لم يرسلوا موظفيهم للتدريب الرئيسي الخاص بالتعاقد مع الجهات الحكومية، وكاد هذا الخطأ يتسبب في انهيار الشركة.

لذا اعلم عزيزي المدير أن:

- التدريب أرخص بكثير من عدم المعرفة.

- تكلفة التدريب عالية إلا أن عائده أعلى بكثير.

- هناك مقياس واحد فقط لقياس فاعلية التدريب وهو: هل حدث تغيير مهم له صلة مباشرة بقدرة المؤسسة لتحقيق أهدافها.

- التدريب يعد لمواجهة التحديات الحقيقية في الأعمال.

على الطريق:

- أفضل صور التأمين التي يمكن لشركتك أن تستثمر فيها مواردها هو التدريب من الدرجة الأولى.

- قد تكون اخترت موظفين أكفاء ووفرت تسهيلات كبيرة واشتريت معدات رائعة، كل هذا لا يعني شيئًا إذا لم تداوم على تدريب هؤلاء الموظفين الأكفاء.

- ما جدوى أن تكون الأسلحة جيدة والقائد كفئًا إذا كان أفراد القوات ليسوا في حالة جسدية قوية ولا يتمتعون بمهارة عالية، فلن تكون لديك قوات مؤثرة «جنرال/ ماثيو بريدج واي».

- أفضل ما يمكن عمله لصالح القوات هو التدريب من الدرجة الأولى لأن هذا يحول دون الإصابات غير الضرورية «روميل».

البيروقراطية اللعينة

إضاءة **لا تضع قواعد لا ضرورة لها «روبرت لي»**

قصة: عندما قام اليابانيون بمهاجمة ميناء بيرل هاربور في ديسمبر ١٩٤١ كان لدى الأمريكين عدد من القوانين العادية التي تطبق في أوقات السلم في مكان كان قد صمم لحماية الأرواح وللحفاظ على المعدات من التلف وسوء الاستخدام، وكانت الذخيرة الحية والمدافع الرشاشة محفوظة في مكان مغلق بالمفتاح، كان المسئول في هذا اليوم هو فقط من لديه السلطة التي تجعله يفتح مستودع الأسلحة ويخرج المعدات، وتخيل الأمر أن الصورة الحادثة: اليابانيون يهاجمون ويسقطون القنابل والضباط والبحارة الأمريكيين يموتون، ويذهب الجنود إلى مستودع الأسلحة ليحصلوا على المدافع والذخيرة ليردوا على الهجوم، ولكن الجندي المسئول عن المخزن لديه أوامر وقد رفض أن يفتح المستودع حتى بعد أن عرف أن العدو يهاجمهم.

- في إحدى لجان اختيار الموردين لنظم الإنذار المكبر ونظام التحكم للطائرات النفاثة في القوات الجوية الأمريكية طلب أحد الموردين من اللجنة أن يتم إعفاؤه من قاعدة تقول إن باب النجاة يجب أن تكون مقاساته عدة بوصات محددة أن يتم تغيير القاعدة بمقدار بوصة واحدة ونصف، فإن وافقت اللجنة يمكنه حينها أن يقلل من تكلفة كل طائرة مليون دولار، ولكن أحد الأعضاء باللجنة وكان متمرسًا في هذا العمل لسنوات قال إنه يجب ألا تمنحهم- للموردين- أي تعديلات مهما كان الأمر، وعندما سألوا باقي الأعضاء لماذا لم يستطع أن يخبرهم بإجابة شافية فقرر تأجيل اتخاذ القرار أسبوعين، وبالبحث وجدوا أنهم يتحدثون عن طائرة نفاثة تطير من ٤٠٠- ٥٠٠ ميل في الساعة في عام ١٩٦٩، والقاعدة التي يتمسكون بها تم وضعها عام ١٩٤٣ عندما كانت الطائرة المستخدمة مروحية وأقصى سرعة لها هي ١٥٠ ميلاً في الساعة.

- البيروقراطية: مصطلح مركب من شقين.

* الأول: Bureau ويعني مكتب.

* الثاني: carcy ويعني الحكم وهو مشتق من الأصل الإغريقي Kratia ومعناها to be strong أي القوة، والمصطلح بشقيه يعني سلطة المكتب أو حكم المكتب.

- البيروقراطية هي:

* تنظيم قائم على سلطة المكتب.

* كلمة تعني الموظفين المكتبيين أي الذين يعملون في المكاتب.

* إدارة حكومية يعمل بها مجموعة من الموظفين يحكمهم روتين جامد.

* إجراءات رسمية حكومية أو روتين جامد.

* تركيز السلطة في المكاتب الإدارية.

* اصطلاح يستعمل في وصف نظام حكومي تترك فيه الرقابة لطبقة من الموظفين الرسميين الذين تحد سلطاتهم من حرية الأفراد العاديين.

* نمط إداري تسيطر عليه فكرة إخضاع كل تصرف للقوانين والقواعد والإجراءات الدقيقة.

على الطريق:

- يستطيع أي فرد أن ينفذ القانون لكنه يستطيع بالعقل الذي منحه الله إياه أن يعرف متى يكسر هذا القانون «ويلارد سكوت».

- تكون القوانين جيدة جدًّا في أوقات التدريب، أما في ساعة الخطر فهي لا تستخدم يجب أن تتعلم كيف تفكر «فيردناند فوش».

- القوانين شيء ضروري فهي توفر علينا الوقت والجهد والمال، ولكن لا تدع أبدًا القوانين والقواعد تحول بينك وبين استخدام عقلك.

الالتزام بالامتياز

إضاءة **الأشخاص العظماء هم أشخاص عاديون طوروا من قدراتهم ومجهوداتهم، وأصحاب الحياة العظيمة هم أصحاب حياة عادية كثفوا فيها عملهم «ويلفريد أيه. بيترسون»**

هذه الأسئلة العشرة وضعها أحد المديرين المتميزين في شركة عالمية:

١- من هو الشخص الخارق في نفس صناعتك وتريد أن تكون مثله؟

٢- من أفضل مدير وقائد قابلته أو سمعت عنه أو قرأت عنه؟ وكيف ستصل إلى ما وصل إليه؟

٣- ما هي أسماء أفضل خمسة أفراد لدى الشركات المنافسة لك؟

٤- كيف تهتم بالمستقبل، أي: كيف يمكنك توظيف أفضل الأشخاص؟

٥- اذكر أسماء ثلاثة أشخاص من خارج شركتك تحب أن يكون معك في فريق العمل؟

٦- من أكثر موظفيك قيمة؟ ومن الشخص الذي يمكنه أن تستخدمه ليحل محلك عند غيابك؟

٧- من الذي سيخلفك في منصبك؟

٨- هل تعرف معدل الاستقالات لديك ولدى منافسيك الأساسيين؟ وما هي الأسباب؟

٩- المهارات تجتذب المهارات، فكيف تطبق هذا المبدأ عمليًّا في شركتك؟

١٠- كيف تحتفظ بأفضل موظفيك المحتمل تركهم للعمل والذين تمثل استقالتهم خطورة كبيرة؟

على الطريق:

- الشخص الذي يضع لمسات نهائية جميلة على عمله يقال إنه توج هذا العمل بتاج ذهبي «إيو ستاكيوس».

- هناك دائمًا مكان على القمة «دانيال ويبستر».

- لن تتطور أو تتقدم أبدًا ما لم تحاول أن تؤدي عملًا أكبر من العمل الذي أتقنته بالفعل «رونالد إي. أوسبورس».

- الامتياز هو إنجاز الأعمال العادية بكفاءة غير عادية «جون جاردنر».

علم دراسة الموظفين

إضاءة **إن أميّ المستقبل ليسوا من لا يستطيعون القراءة أو الكتابة، وإنما هم من يستطيعون التعلم ثم نسيان ما تعلموه والتعلم من جديد «ألفين توفلر».**

قصة: كان لإحدى الشركات مبدأ تسير عليه هو أن الموظفين يحتاجون ويريدون قيادة مهتمة وملتزمة لمساعدتهم على إظهار إمكانياتهم كاملة. ولذا فقد وضعت لوائح وقواعد تسير عليها للوصول إلى تحقيق هذا المبدأ، هذه القواعد هي:

– علم دراسة الموظفين هو حركة وعمل وليس أوامر وتحكمًا.

– علم دراسة الموظفين هو للجميع وليس للآقلية من الصفوة أو لأصحاب الياقات البيضاء (المديرين فقط).

– علم دراسة الموظفين هو احترام ومسئولية ومحاسبة وليس علاقات عامة.

– علم دراسة الموظفين هو نشاط ومتعة وليس عملاً روتينيًا مملاً.

– علم دراسة الموظفين هو صناعة التاريخ وليس صناعة الاكتفاء الحالي وفقط.

– علم دراسة الموظفين هو جلب مصادر الفخر وليس فقط جلب الأرباح من حلب الأبقار (أي الموظفين).

– علم دراسة الموظفين هو مجموعة من المبادئ العاملة التي تنص على أن الموظفين هم الأصل رقم واحد للشركة، وأن أي منتج آخر أو خدمة أخرى تعتمد على نجاح أفراد الشركة، وليس كل شيء مهمًّا قبل الموظفين حتى إذا كان معدة أو آلة.

– علم دراسة الموظفين ضروري في جميع الأوقات وليس رفاهية تستخدم عند تحسن الظروف ولا تستخدم عند المشكلات والأزمات.

– علم دراسة الموظفين يرتكز على القيم ويهتم بإنتاج القيم ممثلة في المكاسب المالية والشخصية المباشرة مثل القوة والشجاعة والتوازن والإشباع وليس الفهلوة، وبكرة أحسن من النهاردة.

– علم دراسة الموظفين ينجح عندما يقول الموظف: «يا لها من شركة عظيمة للعمل بها ويفشل عندما تسمع الموظف يقول:«يا حبذا لو أخرج منها حيًّا أو دون أمراض مستعصية».

على الطريق:

– لا يتعلم الناس من خلال التحديق في المرايا، إنما يتعلمون من خلال مواجهة الخلافات «رونالد هايفتس».

– المعرفة أمر جيد والإرادة شيء أفضل، أما التصرف فهو أفضل الثلاثة «روجر فريتس»..

هل أنت: قيصر
إمبراطور أم مدير... مع الموظفين؟

إضاءة **الأشخاص الذين ينجحون في هذا العالم هم الذين يتقدمون ويبحثون عن الظروف التي يريدونها، وإذا لم يستطيعوا العثور عليها صنعوها «جورج بيرنارد شو».**

ماذا لو تخيلت التالي:

- أنت مدير كبير في شركة دولية معروفة.

- تدير عددًا ضخمًا من الموظفين.

- كل موظفيك سعداء ومتحمسون دائمًا للعمل.

- العملاء دائمًا راضون وقليل منهم ساخطون (لأن هذه هي طبيعة العملاء أنفسهم).

- مناخ العمل فاتن ومبتهج والسعادة والمرح في كل مكان بادية للجميع.

- تسمع همسًا خفيفًا من الموظفين يقول للعملاء إن شيئًا غير عادى يحدث هنا: «إنني أستمتع بعملي في هذه الشركة ولا بد أنك سوف تستمع بالتعامل معنا».

عد إلى أرض الواقع وتخلّ عن الخيال:

- أنت مدير تدير عددًا من الموظفين ولكنك تجدهم أغبياء.

- عدد كبير من الموظفين كسالى يجرون أقدامهم للعمل جرًّا.

- الجميع في حالة ضيق وضجر ولولا السعي على الرزق ومحاولة كسب العيش الكريم لفضلوا الجلوس في منازلهم عند رؤيتك كل صباح.

- يتلافى الموظفون النظر في أعين العملاء كي لا يتلاقا ويطلبًا المزيد من الخدمات.

- إعلاناتكم ليست سوى نوع من الدعاية لا تنم عن اهتمام حقيقي بما يقولون أو يروجون له.

- تسمع صوتًا عاليًا من الموظفين يقول للعملاء: شركة سيئة ونرجو من الله أن يعجل بأيامي هنا وأي شركة أخرى أفضل من هذه الشركة المزعجة.

- الفارق بين الحالتين: الأولى: العمل ممتع.
الثانية: العمل مزعج.

الأولى: الموظفون يعملون حتى آخر الأسبوع بجدية وحماس وحب.

الثانية: الموظفون يعملون حتى آخر الشهر ليحصلوا على رواتبهم.

الأولى: المدير هو قيصر، إمبراطور الموظفين الذين أقسموا على الولاء له في كل وقت وحتى آخر نفس.

الثانية: المدير هو المدير في كل عصر، لا يرى ولا يسمع، ولا يتكلم ويريد أن يحصل على كل شيء دون أن يدفع أي شيء.

الأولى: الموظفون يقولون: الحمد لله أنه أول أيام الأسبوع في العمل فلم أعد أطيق البعد عن الشركة.

الثانية: الموظفون يقولون: الحمد لله إنه آخر أيام الأسبوع في العمل فلم أعد أطيق الجلوس في هذه الشركة.

عندها ستعرف من أنت كمدير.

على الطريق:

- إن وظيفة المدير المحترف ليست أن يحب الناس ولا أن يغير الناس بل أن يستفيد من نقاط قوتهم في العمل، وسواء كان المرء راضيًا عن الناس أو عن الطريقة التي يؤدون بها أعمالهم أم غير راضٍ فإن أداءهم هو الشيء الوحيد الذي يهم [بيتر داركر].

- إليك قاعدة أساسية للفوز بالنجاح، ضعها في ذهنك وتذكرها، القاعدة هي: النجاح يعتمد على مساعدة الآخرين والحاجز الوحيد الذي يحول بينك وبين تحقيق أهدافك هو دعم الآخرين لك «ديفيد جوزيف شوارتز».

- ما يستطيع العقل البشري إدراكه والإيمان به تستطيع الإدارة البشرية تحقيقه. «كليمنت ستون».

مؤشرات طردك من الوظيفة

إضاءة **ليس التعليم أن تحفظ الحقائق عن ظهر قلب بل أن تعرف ماذا تفعل بها «روجرفريتس»**

قصة: قدمت الخبيرة الأمريكية في إدارة الأعمال «كيت لورنز» على موقع MSN مؤشرات ثمانية، والتي يمكن من خلالها أن تحدد ما إذا كانت أيامك في الوظيفة قد قاربت على الانتهاء أم لا.

المؤشر الأول: إبعادك عن جو العمل بحجب المعلومات أو عدم حضور الاجتماعات.

المؤشر الثاني: فقدان مسئوليات عملك بأن أصبحت أخف، بينما يتولى زملاؤك أعباء ومسئوليات أكبر، أو يتم تحويل مسئولياتك إلى أشخاص آخرين أو أن تصبح فجأة حصيلة إنتاجك غير مهمة في خطط الشركة المستقبلية.

المؤشر الثالث: تغيير المسمى الوظيفي للأقل فهو ليس للأمام بل هو للخلف.

المؤشر الرابع: أوقات عصيبة في عملك مثل: انخفاض أرباح الشركة، منتجات الشركة لم تعد تلقى الرواج السابق، التوقف عن تعيين موظفين جدد، تسريح لبعض الموظفين فإن لم تكن مهام أساسية ستكون أول الضحايا.

المؤشر الخامس: تشديد الرقابة عليك فإن كنت معتادًا أن تتحرك بحرية في قرارات وأساليب عملك، وفجأة تغير الوضع فعليك بالقلق لأن قرار الاستغناء عنك سيكون قريبًا.

المؤشر السادس: درجات تقييمك سيئة في عدة تقارير سنوية خاصة إذا كانت هذه التقارير قبل ذلك إيجابية.

المؤشر السابع: الشركة تعيد تنظيم نفسها بالدمج أو إعادة البناء.

المؤشر الثامن: أنت لا تعمل جيدًا فأصبحت تهمل تقارير مهمة لم تنته منها أو تحصل على أجازات كثيرة ولاحظ رؤساؤك ذلك وأشاروا لك أن هذا ليس في مصلحتك.

استعد من اليوم للرحيل من الوظيفة إذا شعرت بذلك أو تلافاه إن أمكنك ذلك.

على الطريق:

- العظماء لم يبلغوا القمم ويحافظوا عليها بمحض صدفه مفاجئة ولكنهم كانوا يكدحون الليل ليصلوا إلى العلا، بينما كان رفاقهم نائمين «هنري وادسورث لونجفيلو».

- لا أحد يعيش الحياة في اتجاة عكسي، انظر أمامك هناك يوجد مستقبلك «آن لاندرز».

- إذا لم تكن مفعمًا بالحماس فسيتم فصلك من العمل بحماس «فينس لومباردي».

كلام في الهواء

إضاءة **الموظف الذي يحصل على مقابل جيد لا بد و أن يشعر بالرضا.**

قصة: دخل أحد المديرين مكتبه عقب حضوره ورشة عمل حول كيفية تحفيز الموظفين، ثم نادى أحد الموظفين وقال له: من الآن فصاعدًا ستكون مسئولًا مسئولية كاملة عن تخطيط عملك وعن كل ما يتعلق به وأنني على يقين من أن هذا سيحقق زيادة كبيرة في الإنتاجية.

- حينئذٍ سأله الموظف: هل يعني ذلك زيادة في الراتب؟

- فأجابه قائلًا: لا، المال ليس حافزًا ولن تشعر بالرضا لمجرد حصولك على زيادة في الراتب.

- فسألة الموظف ثانية: حسنًا، إذا زادت إنتاجيتي كما تريد، هل ستزيد راتبي؟

- قال المدير: يبدو أنك لا تفهم نظرية الدوافع والحوافز، خذ هذا الكتاب واقرأه في المنزل لتعرف ما هي الحوافز الحقيقية وتفهم دوافع الإنسان.

وعندما كان الموظف يهم بالخروج من المكتب التفت إلى المدير متسائلًا: إذا قرأت هذا الكتاب في المنزل فهل ستزيد راتبي؟

على الطريق:

- نحن لا نسير على أقدامنا ولكن على رغباتنا.

- عزيزي المدير: عندما تضع حافزًا ما، عليك أن تركز على النتائج وليس النشاط ذاته.

- إذا كان هناك موظف لا يقوم بعمله فهناك احتمالان: إما أنه لا يستطيع القيام به وإما أنه لا يريد القيام به، ولكي تعرف أي الاحتمالين أقرب إلى الحقيقة فسل نفسك السؤال التالي:

* إذا كانت حياة هذا الموظف تتوقف على هذا العمل فهل سيقوم به؟

إذا كانت الإجابة (نعم) فإن المشكلة هي نقص الدافع.

وإذا كانت الإجابة (لا) فإن المشكلة هي عدم القدرة.

طريقة جديدة لاختيار المديرين

إضاءة **لا تنظر فقط إلى الناس.... انظر فيهم «فيليب ستانهوب - وزير خارجية بريطاني سابق».**

باستمرار يواجه أصحاب الأعمال وكبار المديرين صعوبات جمة عند اختيار المديرين التنفيذيين والقيادين ذوي المناصب الحساسة، أكيد هناك اختبارات سلوكية وفنية كثيرة يمكن تطبيقها أثناء عملية الاختيار، لكن الحكم على كبار المتقدمين من خلال الاختبارات النظرية وسيرهم الذاتية أمر في غاية الصعوبة والخطورة، وعليه قامت إحدى الشركات بتكوين فريق أو مجموعة من الموظفين الذين سبق لهم التعامل مع الشخص موضع الاختيار ويمكن لهذه المجموعة أن تضم:

- قياديين ترأسوا وأداروا المرشح الجديد.
- مديرين أو موظفين زاملوا هذا المرشح.
- موظفين أو مرءوسين أدارهم المرشح.

وتبدأ المجموعة من خلال جلسة استماع وعصف ذهني استكشاف ملامح شخصيته وقدراته الإدارية والقيادية بطرح الأسئلة التي تدور حول الجوانب التالية:

*** أمانة المرشح واستقامته:**

- هل سبق له تغيير أو إخفاء أو حجب معلومات؟ وإذا حدث ما الذي ترتب على ذلك السلوك؟.

- هل يساعد الآخرين في كل الأوقات أم في بعض الأوقات أم يضن بعلمه وخبرته على الآخرين؟

- هل يتمسك بآرائه بحزم أم يغيرها بمرونة أم يندفع متأثرًا بما يدور حوله من آراء وصراعات وأحداث؟ وهل هناك أمثلة على أي سلوك يستحق الذكر.

*** مهاراته في الاتصال وإدارة المعلومات وتحقيق التوقعات:**

- إلى أي مدى يبدو مقنعًا للآخرين لكي يوافقوا على آرائه؟

- هل يلفت نظر الآخرين والقياديين ويحظي باحترامهم؟

- هل يوفق بين متطلبات عمله وبين احتياجات عملائه وزملائه؟

- هل يوفق بين القوة في الحسم والصرامة في الحزم وينفذ قراراته بذكاء دون جرح لمشاعر الآخرين.

* قدراته التحليلية ونظراته المنطقية:

- ما مدى إتقانه وسرعته في استكمال البيانات وجمع المعلومات؟

- هل أفكاره منطقية وأحكامه علمية وعملية؟ وكيف يحلل مشكلاته ويعلل قراراته؟

- عندما يصطدم بالمواقف الغامضة أو المعقدة: هل يتصرف ببيروقراطية؟ أو يتخذ قرارات متسرعة دون دراسة كافية؟ وهل هناك أمثلة على ذلك؟

- هل هو مدير إجرائي وتنفيذي أم قائد إستراتيجي؟ وهل يركز على المدى القصير أو على المدى البعيد؟.

- هل يقترح مجالات جديدة ويتخذ طرقًا مختلفة في العمل والتعامل؟

- هل يتوقع الاتجاهات ويترجمها إلى أهداف ويحولها إلى خطط؟ ما هي أبرز الأمثلة على ذلك؟.

- هل استطاع تكوين فريق عمل رائع؟ وهل حقق ذلك في زمن قياسي؟

- هل هو مهدد ويخضع لأناس أكثر خبرة وذكاء وكفاءة منه؟

- كيف يتأقلم ويتعامل مع الأشخاص بمختلف طبائعهم ومهاراتهم؟

- هل يحيط نفسه بفريق قوي ومتميز قادر على إخباره بما يجب عليه أن يعرفه لا بما يجب أن يسمع؟

- هل يشجع الآخرين على التصرف باستقلالية دون الرجوع إليه في كل صغيرة وكبيرة؟

- هل يمنح الآخرين مسئوليات وصلاحيات أم مهام فقط؟

- هل يترك الأعمال التافهة والتفاصيل لغيره؟ وهل يفرط في منح الصلاحيات ويبتعد أكثر مما ينبغي؟

* **بديهيات النجاح:**

- هل هو قدوة حسنة في التزامه بمواعيده وسلوكياته؟
- هل يحترم سابقيه ويعرف فضلهم وسبقهم؟
- هل لا يستنكف عن الجلوس لمرءوسية ويعرف طموحاتهم ومشكلاتهم ويتودد إليهم؟
- هل هو كثير إصدار الأوامر؟
- هل يعتبر نفسه أذكى القوم؟
- هل يدير الناس بدفعهم من الخلف أم يسير أمامهم؟
- هل يعترف بأخطائه إن أخطأ في شيء؟
- هل يعتقد أنه ليس أهم من الموظفين، هو فقط أكبرهم مسئولية؟
- هل مقياس النجاح لديه هو ما تعلمه من الفشل لا ما حققه من النجاح؟
- هل يعتبر وجود موظف أذكى منه فرصة أم تهديدًا له؟
- هل هو من المديرين الذين تسيرهم الأحداث؟

على الطريق:

- احكم على الناس من خلال أسئلتهم لا من خلال إجاباتهم «فولتير».

- لو تم تطبيق اختبارات التوظيف بصرامة على الجميع فإن نصف رجال الأعمال المبدعين والناجحين في العالم اليوم سيجوبون الشوارع بحثًا عن وظائف «وولتر وايت».

- لا يمكن لمدير أن يدير أي عمل بكفاءة حتى ولو تيسر له قدر كاف من العلم والمعونة والخبرة والقدرة والجدارة إذا كان لا يستطيع أن يدير نفسه بجدارة «بيتر دراكر».

- **الناس تحكم علينا:**

* ليس بما نكون عليه بل بما نبدو عليه.

* ليس بما نقول بل بالطريقة التي نقول بها.

* ليس بما نفعل بل بما يبدو وراء أفعالنا.

احترم موظفيك وإلا....

إضاءة: تستطيع أن تحلم وأن تبتكر، وتستطيع أن تخطط وتبني.... ولكنك لن تستطيع تحويل الحلم إلى حقيقة بدون الناس «جيم هاريس»

قصة: لاحظت موظفة الاستقبال إعلانًا في إحدى الجرائد اليومية عن وظيفة شاغرة في شركتها ينطبق وصفها تمامًا على الوظيفة التي تشغلها، وعندما راودتها الشكوك قررت أن تواجه مديرها الذي أكد ظنونها، فالشركة تزمع فعلًا تعيين موظفة جديدة مكانها.

فماذا كان رد فعلها؟! نشرت إعلانًا في نفس الجريدة تقول فيه: أنا مستقيلة!

وعندما عاتبها المدير قائلًا: ألم يكن لديك الشجاعة الكافية لتخبيريني أنك مستقيلة؟

قالت له: وهل أخبرتني أنك ستقيلني؟!

نعم، هل كان للمدير الشجاعة الكافية والاحترام لدى موظفته أنه سيستغني عن خدمتها؟

نعم، هل ستشعر الموظفة القادمة، وإن كانت أكفأ من الحالية بالانتماء الحقيقي للشركة أم لا؟

نعم، هل سيحتفظ باقي الموظفين بانتمائهم للشركة وإيمانهم بها؟

نعم، هل من الممكن أن تستمر شركة كهذه في مواجهة ظروف السوق القاسية؟

على الطريق: - من يعامل الناس بالحسنى يتقدم للأمام «سقراط».

- الانتماء يعني الشعور بالتقدير.

- موظف على المعاش يقول: لم أعمل طوال حياتي في هذه المؤسسة بهذه الجدية في مقابل هذا الراتب المتواضع، ولكني كنت أستمتع بالوقت الذي كنت أمضيه في هذا العمل.

- المدير السيئ يكون أشبه بالأم والأب اللذين يكون لديهما نية طيبة ويقومان بحمل أطفالهما كما يقومان بتشجيعهم أحيانًا وتهديدهم أحيانًا أخرى بغرض دفعهم إلى الصعود إلى القمة بمفردهم.

- والمدير الجيد هو الذي يحول هؤلاء الأبناء للاتجاه نحو الفوز الدائم بنتيجة السباق ويجعله دائمًا مثيرًا ممتعًا، ولا يتبع التشجيع أو التهديد، ولذا هو دائمًا يفوز برجاله حتى لو كان أحد رجاله هو الفائز في السباق وليس هو.

لا تخمن....اسأل موظفيك

إضاءة «ترى من عين كل شخص تقابله نظرة معينة تقول: اجعلني أشعر بأهميتي فإذا أمكنك عمل ذلك فستنجح، ليس فقط في عملك بل وفي حياتك أيضًا» [ماري كاي أش - مؤسسة ماري كاي لمستحضرات التجميل].

قصة: طرحت شركة «أي .بي. إم» على موظفيها استقصاء تضمن الأسئلة التالية:

- ما الذي تتوقعه من وظيفتك؟
- ما هي مقترحاتك لزيادة إنتاجيتك في موقعك الحالي؟
- كيف تربط بين ما تريد أن تحصل عليه ومقترحات زيادة الإنتاجية؟
- ما هي المميزات التي تحصل عليها من شركتنا وتمثل لك قيمة كبيرة؟

كان المديرون يعتقدون أن إجابات الموظفين ستأتي كما يلي:

- زيادة المرتبات.
- تخفيف عبء العمل.
- زيادة الراتب وتخفيف عبء العمل يؤديان إلى زيادة الإنتاجية.
- الخصومات والتسهيلات التي توفرها الشركة عندما نشتري السيارات.

ولكن المفاجأة كانت أن إجابات الموظفين جاءت كما يلي:

- الإحساس بروح الفريق والانتماء إلى الشركة وحب بيئة العمل.
- زيادة جرعة التقدير المعنوي للموظف وزيادة مشاركة الموظفين في صناعة القرارات الإدراية.
- تأصيل روح التعاون والانتماء للشركة والتقدير المعنوي والمشاركة في صناعة القرارات الإدراية ستؤدي إلى زيادة الإنتاجية.
- الخبرات الجديدة والتدريب على رفع الجودة.

على الطريق:

- توقف عن تخمين ما يريده الموظفون واطلب رأيهم فيما يريدون وعما يحصلون عليه.

- يجب أن تؤخذ القرارات على أقل مستوى يمكن حتى يتسنى للإدراة العليا الاحتفاظ بفاعليتها.

«ساكسون تيت- المدير الإدراي لشركة كلدا وآند دومين شوجر».

- لسنا نعتقد أن الرواتب هي الحافز الأساسي، إن الحافز الحقيقي هو عندما يشعر الموظف بأنه قادر على تقديم المساهمة «راسيل كولومب- مدير مصنع جنرال إليكتريك».

أسباب فشل المديرين وسيكولوجية نجاح المرءوسين

إضاءة: لن تصل إلى راحة إلا على جسر من التعب.

في مؤتمر حضره ٨٢٦ مديرًا للموارد البشرية في الولايات المتحدة الأمريكية أكد المديرون أنهم يفشلون للأسباب التالية:

٨٢٪ منهم لا يقيمون علاقات شراكة وتعاون بين أقرانهم ومرءوسيهم.

٥٨٪ منهم لا يدركون بجلاء توقعات رؤسائهم منهم.

٥٠٪ منهم يفتقرون إلى الحنكة السياسية.

٤٧٪ منهم يخفقون في إنجازات الهدفين أو الثلاثة أهداف الأولى.

٢٨٪ منهم قد قضوا وقتًا طويلًا في تعلم متطلبات وظيفتهم.

٢٥٪ منهم يفتقرون إلى التوازن بين حياتهم الشخصية وحياتهم العملية.

وأجرت مؤسسة غالوب استطلاع آراء ما يزيد على ٨٠ ألف من المديرين من السنوات الخمس والعشرين الماضية وتوصلت إلى نتيجة مفادها أن مكان العمل الجديد هو المكان الذي يجيب موظفوه بـ«نعم» على الاثنى عشر سؤالًا التالية:

١- هل أنا مدرك لما هو مطلوب مني؟

٢-هل لدي المواد والأدوات التي تمكنني من أداء مهمتي بشكل سليم؟

٣- هل تتوفر لديّ فرصة لأداء مهامي على أفضل وجه في كل يوم؟

٤- هل تلقيت خلال الأسبوع الماضي اعترافًا أو تقديرًا بسبب تفوقي؟

٥- هل ينظر إليّ رئيسي في العمل أو غيره ويعاملني كإنسان محترم؟

٦- هل يوجد شخص في مكان العمل يشجعني على التطور؟

٧- هل تبدو آرائي ذات قيمة؟

٨- هل تدفعني رسالة الشركة إلى الإحساس بأهمية المهمة التي أوديها؟

٩- هل يلتزم أفراد فريقي بإنتاج عمل عالي الجودة؟

١٠- هل لديَّ صديق حميم في مكان العمل؟

١١- هل حدث أن تحدثت مع شخص ما خلال الأشهر الستة الماضية عن مستوى تطوري؟

١٢- هل أتيحت لي فرصة للتعلم والنمو؟

على الطريق:

- لولا الشتاء لم نعرف روعة الربيع، ولولا ما نصادف من صعاب ما كان احتفاؤنا بالنجاح «آن براد ستريت».

- علينا ألا نحكم على الذين يحاولون ويفشلون، ولكن علينا أن نحكم على الذين يفشلون في أن يحاولوا.

- لكي تبدأ... أوقف الكلام وابدأ العمل.

-المؤسسة الفعالة التي تجمع ثلاث صفات محددة: الكفاءة والقدرة على التكيف والمرونة.

- الفشل هو الشيء الوحيد الذي يستطيع أن يحققه الإنسان دون أن يبذل أي مجهود.

«مصطفى أمين».

جائزة الملل

إضاءة: الطريق إلى النجاح هو أن تقوم بعمل كبير بعزم شديد «أنتوني روبينز»

ما رأيك في إنشاء جائزة لغير المتميزين لديك.

- جائزة «الشبح» وتذهب لأفضل موظف مختفٍ لا تجده عند الحاجة إليه.

- جائزة «الببغاء» وهي للذي لا يفعل سوى ترديد كلامك فقط.

- جائزة «الآلي» وتذهب للذي يؤدي وظيفته من خلال الأرقام وبطريقة آلية.

- جائزة «الكاسيت» وهي للذي يمدح على الدوام لأي شخص قد يعاونه بينما لا يعني ما يقول.

- جائزة «الدبلوماسي المعاكس» وتذهب للذي يؤمن برأيين متعارضين في نفس القضية المطروحة.

- جائزة «شاهد ما شفش حاجة» وهي تكريمًا لهؤلاء الذين لا يقولون شيئًا ولا يسمعون شيئًا ولا يرون شيئًا.

- جائزة « عبد السلام النابلسي» وتذهب لهؤلاء الموظفين الذين يصفون المشكلات ولا يقدمون الحلول لمعالجتها.

- جائزة «الأيدي الناعمة» وتذهب لهؤلاء الذين يرفضون المشاركة في الأعمال حتى لا تتسخ أيديهم.

- جائزة «الملل» وهي للموظف الذي يجعل اليوم طويلًا كشتاء بلا نهاية بسبب تكرار نفس الأشياء مرات ومرات.

- جائزة «الرداء الأحمر» تكريمًا لرئيس الحزب الشيوعي السوفيتي السابق خروشوف: وتذهب للموظف الذي يصرخ غاضبًا ويضرب المنضدة أو الأرض بحذائه.

والجائزة الأخيرة هي التخلص من الموظف من الشركة بالاستغناء عنه في حالتين:

١- الأولى: أن يحصل على جائزتين من السابق معًا (أي به عيبان قاتلان).

٢- الثانية: أن يحصل على الجائزة مرتين متتاليتين (أي لا يريد التخلص من عيوبه ويصر على التمسك بها).

على الطريق:

- الشخص الذي ينتظر حدوث أمر جيد دون أن يبذل جهدًا لحدوثه سينتظر طويلًا دون جدوى «جارث هنريكس».

- لاشيء عظيم تم تحقيقه على الإطلاق بدون حماس «رالف والدو إمبرسون».

هؤلاء نجحوا في تحفيز موظفيهم

إضاءة إن مكافأة الموظفين مقابل عملهم المتميز يعد أمرًا حتميًا للحفاظ على تحفيزهم لاستمرارهم في بذل قصارى جهدهم «كينيث بلانشارد - مؤلف مشترك لكتاب مدير لدقيقة واحدة».

قصة: في دراسة أجريت على ١٥٠٠ من العاملين في مجالات أعمال مختلفة قام بها د/ جيرالد جراهام أستاذ إدراة الأعمال في جامعة ولاية وتشيتا أن الحافز الأقوى هو التقدير الشخصي السريع من جانب مدرائهم، وقد تبين للمدراء أن مجرد تقدير العامل بالسؤال عنه هو في حد ذاته حافز، وقد حددت دراسة «د. جراهام» خمس طرق محفزة هي:

١- يقوم المدير شخصيًّا بتهنئة العاملين الذين يؤدون عملًا جيدًا.

٢- يحرر المدير ملاحظات شخصية عن الأداء الجيد.

٣- تستخدم المؤسسة الأداء كقاعدة للترقيات.

٤- يقدر المدير العاملين بصورة علنية لأدائهم الجيد.

٥- يعقد المدير اجتماعات للاحتفال بنجاح العاملين الجادين بهدف تشجيعهم على تحقيق المزيد.

- في استطلاع للرأي بين العاملين الأمريكيين أظهر ٦٣٪ منهم أن «ربتة على الظهر» هي بمثابة حافز له مغزاه الكبير.

- طبقًا لأوامر وتعليمات قسم التنظيم والتنمية والتدريب بشركة أمريكية يتم منح العاملين الذين ينجزون أعمالًا مهمة بارزة جائزة تتمثل في «ربتة على الظهر» كما ترسل مذكرة بالجائزة لوضعها في ملف العامل.

- شركة فيديرال إكسبرس تبرز اسم طفل أحد العاملين بالحروف الكبيرة على مقدمة كل طائرة جديدة تبيعها، وتجري الشركة مسابقة لاختيار الاسم بالقرعة وترسل باسم عائلة الطفل إلى المصنع من أجل إتمام المراسم.

- شركة زيروكس في ستامفور عند تقدير أحد العاملين يدق جرس في الممر.

وكذلك شركة باسيفيك جاز آند إلكتريك تدق أجراس سفنها كلما تم تكريم أحد العاملين بها.

- في شركة هوليت باكارد اندفع مهندس إلى مكتب مديره معلنًا أنه وجد حلًا للمشكلة التي أرقت فريق العمل عدة أسابيع، فأخذ المدير من غذائه إصبع موز وقدمه للمهندس قائلًا: «برافو أهنئك» فاحتار المهندس وذهل في بادئ الأمر، ومع الوقت صارت مكافأة إصبع الموز الذهبية أفضل تكريم يتوج العامل العبقري.

- يهتم رئيس مؤسسة فيسيوكونترول كوربور بشن التي تقوم بتصنيع المنتجات الإلكترونية الطبية بقضاء ساعة مع كل مستخدم جديد مهما كان مستواه.

- توصي إدارة التدريب بمؤسسة للإنارة والكهرباء بدفع أتعاب جراج السيارة الخاصة بالعامل لمدة شهر كل عام.

- في شركة «جي.سي.بيني» مقر مدينة «دالاس» يتم الاعتراف بفضل مديري الفروع الجدد كل أربع إلى خمس سنوات في احتفال يقام في أكثر من اثني عشر مكانًا عبر البلاد، كما يؤدي يمين العهد بالحفاظ على المبادئ الخاصة بالشركة، وفي النهاية يتسلم كل مدير جديد شارة عليها كلمات الشرف، الثقة، العمل، التعاون.

- في شركة ماري كاي لمستحضرات التجميل يقوم كل موظفي الإدارة الفنية للتصنيع بالعمل في خطوط الإنتاج، وذلك في يوم واحد كل عام.

- في إحدى الليالي أثناء الأعياد فتحت شركة «والت ديزني» أبوابها أمام الموظفين وعائلاتهم فقط، وقام كبار المديرين بالتشغيل وهم في زي العمال وقد ساعد ذلك كل الموظفين على رؤية المشروع من منظور العميل إلى جانب اللهو والمرح.

- في مسح أجراه معهد السكرتارية الدولي التخصصي أن ٣٠٪ من السكرتيرات المتخصصات يفضلن خطاب شكر وتقدير بسيط من مديريهن عن أي تكريم آخر، وأقر ٧٪ منهن أنهم لم يتسلمن خطاب شكر وتقدير قط.

- في شركة أميريكان جنرال لايف يتم اختيار (١٢) موظفًا بصورة عشوائية شهريًا لمقابلة رئيس الشركة ومناقشة المسائل ذات الاهتمام المشترك.

- تتميز شركة أمن الباسيفيك في لوس أنجلوس بخط تليفوني للاستفسار برقم مجاني للرد

على مشكلات واستفسارات الموظفين المتعلقة بالعمل.

- كل ثمانية عشر شهرًا يتقابل كبار مدراء شركة إس سي جونسون وسن (جونسون واكسر) مع كل الموظفين وجهًا لوجه في ندوة تطرح فيها الأسئلة والإجابات، وفي شركة إنلاند لصناعات الفولاذ بشيكاغو تدعى الزوجات أو الأزواج إلى مثل تلك الاجتماعات العلمية.

-يتمتع العاملون في شركة فيدرال أكسبرس بنظام «ضمان المعاملة الحسنة» حيث يتم تشجيع الموظفين على كتابة شكاواهم إذا ما شعروا بأنهم عوملوا معاملة سيئة، تطور هذا النظام عن سياسة اتبعتها شركة «ماريوت» ويشمل هذا النظام المدراء أيضًا، وفي إحدى المرات كتبت إحدى المديرات شكوى لظنها أنها ظلمت في ترقية، اكتشفت لجنة المراجعة أن الشكوى في محلها، وطلبت ترقية المديرة تعويضًا لها، وبغض النظر عن الفائدة التي عادت على تلك المديرة، من نظام ضمان المعاملة الحسنة حصلت تلك المديرة بعد سنتين على مكافأة ٥٠٠٠ دولار مقابل عملها المتميز في موقعها الإداري الجديد.

- عينت شركة بيبسي في نيويورك بوابًا متفرغًا لمساعدة موظفيها الثمانمائة في المشاوير الشخصية وحجز الطاولات في المطاعم، وكذا حجز مقاعد المسرح وتنظيم الحفلات للأطفال والإصلاحات المنزلية، وبدأت الشركة هذه الخدمة بعد مسح أجرته أظهر أن الموظفين ليس لديهم وقت لقضاء هذه المشاركة، ومن بين الخدمات الأخرى من الشركة خدمة تغيير الزيت للسيارات مرتين شهريًا وخدمة التنظيف الجاف في مبنى مقر الشركة، ورجل ملمع أحذية يجوب المكاتب مرتين أسبوعيًا وإصلاح الأحذية كذلك.

- رئيس شركة «تيمبس» لخدمات العمالة المؤقتة بواشنطن يتعامل مع العمالة الشابة في تصحيح أخطائهم بالمكافأة النقدية، فقد اعترف أحد الموظفين بخطأ في إدخال البيانات تسبب في طباعة شيك بقيمة ٢ مليون دولار وأرسله بالبريد أو كاد يرسله فكان نصيبه ٥٠٠ دولار مكافأة لأنه اعترف بخطئه.

- تمنح شركة كودر جرافيك للطباعة بولاية ويسكونسين للموظفين مبلغ ٣٠ دولارًا لحضور ندوة متخصصة للتدخين وتعطي ٢٠٠ دولار لمن يقلع عنه لمدة سنة.

- عندما توفي مؤسس قسم الخدمات المالية بشركة مورجان القابضة عام ١٩١٢ أوصى في

ميراثه منح مرتب سنة للأعضاء العاملين معه.

- أرسل الرئيس الأمريكي السابق كلينتون زهرة قرنفلية اللون وكارتًا يحمل توقيعه هو وزوجته لكل عضو في البيت الأبيض للاحتفال بأول مائة يوم منذ توليه المنصب كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية، وكتب الرئيس في الكارت «شكرًا لكل من بدأ في العمل معي منذ أن توليت المنصب».

وتلقى سبعون من كبار الموظفين سلاسل المفاتيح المصنوعة من الفضة الخالصة مع آلة الساكسافون الصغيرة الحجم والمصنوعة من الفضة أيضًا.

- في مطعم بولاية شمال كارولينا يحصل الموظف على فرصة للحصول على طبق رئيسي من قائمة المطعم وذلك في أي وقت يتم مشاهدته منهمكًا في العمل.

- في إحدى شركات الاتصالات بولاية إيلاينوس، وبعد حدوث عاصفة ثلجية شديدة تم إرسال خمسة عمال للقيام بالإصلاحات طوال الليل، وذلك في إحدى الأعياد الرسمية، وكتعبير عن الشكر تم إرسال صندوق من الشيكولاتة لزوجة كل موظف مع كارت، تم التعبير فيه عن تقدير الشركة لمجهودات زوجها، وفي حادثة أخرى دمرت المياه الكثيفة كابل تليفون مما جعل أكثر من تسعة وأربعين شخصًا يعملون دون انقطاع، فأرسل المشرف لكل منهم تذكرة يانصيب مع كلمة قال فيها: «أستطيع الاعتماد عليكم مع التأكد من النتائج».

- في أعياد رأس السنة تقدم شركة بلانشارد التدريب والتقنية لجميع الموظفين هدايا ذات استخدامات عملية مثل: حقيبة الطوارئ في المنزل أو السيارة، الساعات المكتبية، بطارية صغيرة، إطارات الصور،...مع كتابة شعار الشركة أو اسم الموظف أو كليهما.

- في شركة ولسون ليرننج بولاية مينيسوتا يتم منح كل موظف ساعة على شكل ميكي ماوس بعد مرور ثلاثة أشهر من بدء تعيينه؛ لتذكره دائمًا بروح المرح أثناء العمل في الشركة وفي الذكرى السنوية العاشرة يتم منح الموظف ساعة ذهبية على شكل ميكي ماوس.

- شركة آت دو كروينج تقوم بتنظيم حفلات الآيس كريم، حيث يقدم المدراء المثلجات للموظفين كتعبير عن شكرهم لما حققه الموظفون من إنجازات.

- يخصص بنك أمريكا بسان فرانسيسكو منافسة في ضحكة اليوم لمدة شهر، حيث يحاول

كل موظف إضحاك زملائه في العمل كل يوم باستخدام الرسم الكاريكاتيري والدعاية، ويتلقى الفائزون التي شيرت والكتب المشتملة على أفضل الدعابات والرسم الكاريكاتيري.

-كبار المدراء بشركة أرفانتا للمصالح المالية يقومون بتنظيم نزهات خلوية لشواء اللحم حيث يرتدي المديرون زي الطباخين ويقومون بطهو الهامبورجر والهوت دوج لجميع الموظفين.

- تقوم شركة لايبيرت لتصنيع أجهزة التكييف بتزويد غرف الكمبيوتر والطاقة بالفيشار للموظفين مجانًا طوال اليوم.

- في شركة فيرديرال إكسبريس يُمنَح العامل المتميز دبوس ذهبي يزين به العامل زيه بالإضافة إلى مكالمة هاتفية للتهنئة من كبير المدراء والحصول على عشرة أسهم.

- حينما حققت شركة «ليفي شتراوس» في سان فرانسيسكو مبلغ بليون دولار مبيعات في عام ١٩٧٥ أعطى المدراء التنفيذيون للشركة ما قيمته ٢ مليون دولار كمكافآت للموظفين تنوعت إلى ما بين بضاعة ومكافآت نقدية، وحين تجاوزت ٢ بليون دولار في عام ١٩٧٩ حصل الموظفون مرة أخري على مكافآت نقدية قيمة.

-في سلسلة محلات «شيك- فيل- أيه» ومركزها أتلانتا إذا تمكن عامل من مضاعفة حجم المبيعات بنسبة ٤٠٪ زيادة عن السنة السابقة يكون له أولًا الحق في قيادة سيارة لينكولن طراز مارك كونتيننتال لمدة عام، إذا تكررت الزيادة في العام التالي يحصل العامل على السيارة لنفسه وقد فاز أكثر من ١٠٠ عامل بهذه السيارة.

- في شركة أطلنتيك أنفلوب كومباني في أطلانطا تكافىء الشركة الموظفين الذين يلتزمون بمواعيد الحضور بساعتين مدفوعتين الأجر كعلاوة كل شهر.

- وفي شركة لأدوات التجميل بولاس أنجلوس تكافىء الموظفين الملتزمين بالحضور في المواعيد الرسمية بمنحهم الهدايا التالية:

* عند الالتزام في المواعيد اليومية **لسنة واحدة** تمنح الشركة الموظف كجائزة ساعة ذهبية منقوشة، لمدة **سنتين** يمنح ألعاب فيديو إلكترونية أو أدوات مطبخ، لمدة **ثلاث سنوات** يمنح كاسيت توشيبا ستريو أو جهاز تليفزيون باناسونيك، لمدة **أربع سنوات** يمنح جهاز إعداد الطعام، لمدة **خمس سنوات** يحصل على كاميرا كبيرة، لمدة **ست سنوات** يحصل على جهاز تسجيل

بنظام الصوت المجسم باناسونيك مع إمكانية الاستماع على موجتي الإف.أم والـ أيه. إم بالإضافة لساعتين، **لمدة سبع سنوات** يحصل على جهاز تليفزيون ١٩ بوصة، **لمدة ثماني سنوات** يحصل على فرن ميكروويف للمطبخ، **لمدة تسع سنوات** يحصل على خاتم صمم خصيصًا لهذا الغرض، لمدة **عشر سنوات** تمنحه الشركة رحلة شاملة التكاليف المدفوعة مسبقًا لفردين إلى مدينة هاواي لمدة أسبوعين، وأخيرًا فإن الموظف الملتزم في مواعيد حضوره لمدة **خمسة عشر عامًا** يحصل الموظف على رحلة لمدة أسبوعين شاملة التكاليف المدفوعة مسبقًا كمكافأة إلى أي مكان في العالم وبإمكانه اصطحاب زوجته أو أحد أقاربه أو أحد أصدقائه معه في هذه الرحلة.

*** والناتج لهذه السياسة:**

في عام معين أكثر من عُشر الموظفين العاملين بالساعة لم يتغيبوا أو يتأخروا دقيقة واحدة، كما أن هناك ثمانية موظفين ذهبوا للعمل لمدة عشرة أعوام كاملة دون أن يضيعوا أي ثانية من وقت العمل.

-إنها النفس البشرية.. كل فرد له معايير تحفزه، وهذا النبي ﷺ مع أبى سفيان بن حرب عند فتح مكة وإسلامه يقول العباس: يا رسول الله إن أبا سفيان رجل يحب الفخر فاجعل له شيئًا قال: «**نعم، من دخل دار أبي سفيان فهو آمن، ومن أغلق عليه داره فهو آمن، ومن دخل المسجد فهو آمن**». [رواه البيهقي في معرفة السنن والآثار].

على الطريق:

- التشجيع المستمر من المدراء والمشرفين والمساعدين غالبًا ما يتم إهماله رغم أنه حافز أساسي جدًّا «جيم مولتراب».

- يريد الناس الإحساس بأن ما أنجزوه ممتاز «فرانسيس هيزلين -رئيس مؤسسة دراكار».

- التقدير شيء سهل جدًّا القيام به ولا يكلف ولا مجال لإبداء الأعذار تجاه تجنبه «روزابيث موس كانز».

- المكافأة هي ما تمنحه للناس الذين أنجزوا الأعمال المنوطة بهم، ومن ناحية أخرى فإن التقدير يتوج المجهودات فيما هو أكبر من أداء الواجب «من كتاب : كيف تفيد من الحوافز».

- عندما تظهر الإدارة من خلال الفعل وليس بالكلمات أنك عامل محل التقدير وأن إنتاجك ذو

قيمة بغض النظر عن المستوى الذي يؤدي عملك من خلاله فإن ذلك خير حافز «أرون مليلك».

- الرجال والنساء يرغبون في إتقان أعمالهم فإذا ما أتيح لهم المناخ المناسب فسوف تحقق رغبتهم «بيل هيوليت- شريك مؤسس هيوليت باكارد».

- إننا نقود لاعتبارنا بشرًا ولا نقود باعتبارنا عاملين في شركة أو متخصصين أو منتجين لمؤسسة من المؤسسات «بول هوكين».

- إن أعظم فعل نشجع به الآخرين هو الاستماع لهم «روي. إيه. مودي».

- إنني صريحة وأمينة ولا أخفي شيئًا بمجرد أن أحصل على المعلومات أبلغ الموظفين لديّ بهذه المعلومات «نانسي سنجر رئيسة فرست بنك أمريكي ».

- تدرك الشركات الذكية أن تقديم يد العون للعاملين ولا سيما في أوقات الشدائد جزء مهم جدًّا من القيادة الجيدة «آن ماكجي».

- لن يكون للنقود نفس الأثر على موظفي الإدارة العليا كالموظفين ذوي المرتبات المنخفضة، لكن كل الموظفين يقدرون ويحبذون تقدير الذات والعرفان بالجميل «مارثا هو لشتاين».

- لا نستطيع أن نعرف الشيء الذي يفضله الموظف كمكافأة له، ونقترح منح المكافآت غير النقدية بأن نقدم للموظفين عددًا متنوعًا من الخيارات ليتم الاختيار من بينها طبقًا لرغبتهم الشخصية «بارسي فوكس».

- يقدم الحافز على أساس إضافتك له كفرد وما يكون حافزًا لشخص ما لا يعد حافزًا لآخر «كريستال جاكسن».

- إذا أردت تحقيق الازدهار مع الاحتفاظ بروح التنافس في العمل المتغير باستمرار فأنت بحاجة إلى روح الدعابة في العمل «سي دابليو ميتكالف».

- منذ خمسة وعشرين عامًا بدأت القراءة في الأدب السيكولوجي، وفي كل ما قرأت كنت أجد أن الحوافز تعد من الطرق الفعالة لزيادة الحافز الحقيقي لدى الموظف ورغبته الفعلية للقيام بوظيفته على أكمل وجه «توم بيترز».

- إن تقديرك لأفضل الموظفين لديك يرفع من معنوياتهم ويساعد على تعزيز صورة الشركة «من مبادئ شركة: أدفير تايز منت فور الترا بلاتوكتالوجز».

- إن العقول مثل القلوب تذهب حيث تريد «روبرت ماكنمارا- «وزير دفاع أمريكي سابق».

- إذا جعلت موظفيك يشعرون بارتفاع روحهم المعنوية بذلك تكون قد كونت حافزًا قويًا بداخلهم «ريبيك بويل».

- المعاملة الطيبة للموظفين تؤدي إلى معاملة مشابهة مع العملاء «تود إنجلاندر».

- أفضل شيء يمكن أن تقوله لموظفك هو: أنت ذو قيمة حقيقية بالنسبة لي فأنت أهم مصادر قوتي«فيلبس أيزين».

- إن هؤلاء الذين ينتجون يجب أن يساهموا في النتائج «إيوينج كونمان».

- إن وجود كثير من طرق المكافأة قد يجعلك تسأل وكيف لي أن أقرر كيف أكافئ كل شخص والإجابة بسيطة جدًا: اسأله. «مايكل لوبيوف».

- لا يكفي أن نخبر الناس أنهم يجب أن يكونوا سعداء لأنهم موظفون لدينا، وفي الوقت الذي نطلب فيه من الموظفين أن يطوروا أنفسهم بأقل قدر من الموارد، علينا أن نكافئهم على هذا التطور «بروس دوناتوتي».

هؤلاء أشخاص شحنوا طاقات (بطاريات) موظفيهم



يتطلع الموظفون في الوقت الحاضر إلى أكثر من مجرد الحصول على رواتبهم الشهرية، إنهم يريدون أن يعاملوا معاملة البشر قد يبدو هذا مطلبًا طبيعيًا، ولكن حتى الآن هناك العديد من أصحاب العمل الذين لا يستطيعون فهم ذلك «ميتشل تول».

قصة: - قام «توم ماكونيل» رئيس شركة مقرها في «بوسطن» بحث الموظفين على محاولة حل المشكلات التي تصادفهم وأن ينسبوا الفضل في ذلك لأنفسهم بكل فخر، قام «توم» بتزويد القوة العاملة بجرعة من الطاقة من خلال توزيع قمصان قطنية على الموظفين مطبوع عليها الشعار التالي:

«واجه المشكلات وابتكر الحلول وامتلكها».

- اعترافًا بمساهمة العاملين في منتجات الشركة ولتكوين شعور لديهم بامتلاك المنتجات التي يصنعونها، سمحت شركة «كوبر تايرز أوف فندلاي» في أوهايو بطبع أسمائهم داخل الإطارات التي يقومون بتصنيعها وكان هذا سبب مباشر في مصدر الفخر الذي يشعر به هؤلاء العمال.

- في محاولة لرفع الروح المعنوية للسائقين لديها بولاية أيوا، قامت الشركة بإعطائهم نشرات تصدر كل شهرين تتضمن نشرة صحيفة وشريط كاسيت مدته أربع ساعات، يحتوي على أخبار عن الصناعة بوجه عام والشركة بوجه خاص وبعض المقطوعات الموسيقية الوطنية، ومعلومات عن مميزات الشركة ووسائل شخصية مثل الإعلان عن أعياد الميلاد، ومنذ تلك اللحظة انخفض معدل تغيير دورة العمالة بنسبة ٣٥٪.

- صعد «دوج برجم» المؤسس والمدير التنفيذي لشركة سوفت وير إلى المنصة أثناء أحد مؤتمرات الشركة السنوية للمتعاملين معها، وناقش بالتفصيل الأخطاء التي وقع فيها عندما قام بطرح إصدار جديد لأحد البرامج في الأسواق مبكرًا حيث تقدم وقام بتكسير ثلاث بيضات نيئة على جبينه، وقد أدى هذا الأمر إلى تنشيط الموظفين ليس فقط بسبب المرح التي قام بها أثناء المؤتمر بل ونجاحه في تغيير الفكرة السائدة بأن المدير مجرد تمثال جامد وذلك باعترافه بأخطائه على الملأ لقد أراهم أنه هو أيضًا بشر ومن الممكن أن يقع في الخطأ.

- لكي تعبر شركة لإنتاج معدات المعامل المغناطيسية بولاية بنسلفانيا عن تقديرها لعمال الإنتاج قامت بتوزيع أطباق على كافة العاملين محفورة عليها أسماؤهم ومواقعهم وتعليقها في مراكز إنتاج الموظفين، ويقول المدير التنفيذي للشركة: «يجب على الناس أن يروا أسماءهم هناك بأعلى، الكل يريد أن يشعر بأهميته وحاجة العمل إليه».

- تقوم شركة لمعدات تنظيف الأرضيات في ولاية كارولينا الشمالية باصطحاب العملاء في جولة داخل مصنع الشركة، وأثناء تواجدهم في المصنع يتم تعريفهم بعمال خط الإنتاج الذين قاموا بصنع منتجات العملاء، حينئذٍ يشعر العمال بفخر واعتزاز أثناء شرح الدور الذي لعبوه في إنشاء منتجات الشركة للعملاء.

- تضع إحدى المؤسسات بولاية إلينوي موظفيها في المقام الأول، يقول أحد موظفيها: في الخريف الماضي أجرى طفلي وعمره ثلاث سنوات جراحة قلب مفتوح واضطرت زوجتي إلى

ملازمة الفراش لمعاناتها من مخاطر حمل جسيمة، وولدت طفلتي قبل موعد ولادتها الطبيعية، وعلى الرغم من أنني كنت أتولى أعمال أحد العملاء الأساسيين للشركة قامت الشركة بإعادة تنظيم مواعيد العمل الرسمية الخاصة بي، بحيث أصبحت موظفًا غير متفرغ لمدة ثلاثة أشهر مع الاحتفاظ بامتيازاتي الطبيعية، هذا بالإضافه إلى أنها قامت بوضع جهاز كمبيوتر في المنزل، بحيث استطعت أن أكون إلى جوار عائلتي أكبر وقت ممكن، في بادئ الأمر شعرت بالقلق الشديد بخصوص مدى تأثير هذا الوضع على مستقبلي المهني، ولكن طريقة التفكير هنا هي أن العائلة تأتي في المقدمة، وعندما احتفلت الشركة بعيدها الخمسين قامت بتوظيف موظفين بصفة مؤقتة لتغطية منطقة الاستقبال بحيث يستطيع موظفو الاستقبال العاديون أن يحضروا الاحتفال، علقت موظفة في الاستقبال على هذا الأمر بقولها: «لقد أسعدني جدًّا أن أعرف أن حتى الموظف الصغير له اعتبار مثله مثل أي موظف آخر!!

- تقوم شركة خدمات بولاية أوهايو بإرسال زهور وكوبونات غداء مجانية مباشرة إلى زوجات الموظفين أو أشياء أخرى قيمة مع رسالة شكر شخصية؛ اعترافًا منهم بالمصاعب التي تواجه عائلات الموظفين الذين يضطرون إلى العمل لأوقات إضافية على ساعات العمل المعتادة.

-تؤكد إدارة دومينو بيتزا بولاية ميتشيجان دعمها للموظفين الذين يعتمدون على أنفسهم في سبيل تحقيق أهداف الشركة؛ لذلك لم يندهش أحد منهم عندما هرع الحارس الذي تلقي مكالمة عمل هاتفية أثناء راحة من مركز توزيع مؤن دومينو نخبره بأن أحد المكونات المهمة لصنع البيتزا على وشك أن تنفذ من أحد فروع المطعم اندفع بالمفاتيح إلى الشاحنة، ومعه المؤن المطلوبة وسار بها عدة مئات من الأميال لتوصيل حمولته لمنع إغلاق المطعم.

- في مستشفى سادر دييجوميرسي للممرضات سلطة إجراء العديد من المهام المتعلقة بالمرضي، مثل أخذ عينات من دم المريض وعمل رسم القلب الذي كان قاصرًا على الفنيين المختصين، هذا الكسب المعنوي أدى إلى تنشيط المرضات وتحسين العناية بالمريض وأتاح الفرصة للإدارة أن تخفض ستة أو سبعة مستويات من الإشراف إلى ثلاثة أو أربعة مستويات، وانخفضت مسميات الوظائف من ٣٥ وظيفة منفصلة إلى أربعة فقط.

- يقوم موظفو مصنع لإنتاج بعض المنتجات الحرفية في ولاية أوهايو بانتخاب مشرفي الدور كما يحق لهم إدانة مشرفيهم إذا لم تكن الأمور على ما يرام.

- قرر مدير أحد فنادق هوليداي إن أن يخبر كافه الموظفين بنسبة إشغال الفندق يوميًا فبعد أن كانت نسبه إشغال الفندق ٦٧٪ ارتفعت، وخلال ١٨ شهرًا زادت نسبة الإشغال إلى ٨٥٪ وغرق الموظفون حتى أذنيهم في تحية العملاء وحمل حقائب النزلاء وأصبحوا بوجه عام أكثر ليونة ومفعمين بالنشاط والحيوية.

- يعقد رئيس شركة بولاية منيسوتا مناقشة تستغرق ٢٠ دقيقة سنويًا مع كل موظف من موظفي الشركة على حدة لبحث الأفكار والتحسينات أو أي شيء آخر يجول بعقل الموظف يخصص هذا الرئيس أكثر من ١٧٠ ساعة لهذه المهمة سنويًا، ويرى أن ذلك استثمار ناجح للوقت.

- يقوم مدير عام أحد المصانع أو مراقب الحسابات بتوصيل شيك الراتب إلى عدد (٣٠٠) عامل أسبوعيًا لماذا؟ لكي يحصل كل فرد من أفراد الشركة على فرصة للاستماع إليه مرة أسبوعيًا على الأقل للتعبير عن ما يدور في ذهن، أو التعبير عن بعض الأشياء التي تقلقه أو اقتراح فكرة إلى أعلى المسئولين.

- يقوم كل مدير في والت ديزني في فلوريدا باستضافة عشرة من الموظفين الذين لا يتسنى له الإشراف عليهم مباشرة لمدة ٥ دقائق شهريًا كطريقة للاتصال فيما بينهم يستفسر المديرون من الموظفين عن سير العمل، وعما إذا كان هناك أي شيء يستطيعون أن يقوموا به لتسهيل المهمة عليهم.

- تقدم أحد موظفي أمريكان ستراب بولاية أركانسس باقتراح يتضمن طريقة جديدة لحياكة قطعة من الجلد، وهذه الطريقة ساعدت على توفير ١٥ ثانية عند قطع كل قطعة من الجلد أدت إلى توفير عدد هائل من ساعات العمل على مدار العام يقدر بـ ٨٣٣ ساعة، وذلك إذا ما قمنا بضرب ١٥ ثانية × ٢٠٠٠٠٠ قطعة يتم إنتاجها سنويًا، لماذا فعل هذا لأن شركته تنشط عملية تقديم الاقتراحات وتساعد عليها بشدة.

- طلب رئيس بيتزا هت فردا لاس من موظفيه التعرف على كيفية القضاء على الأعمال الكتابية غير الضرورية والمهام الروتينية الأخرى وكيفية تحسين ظروف العمل، وقد نتج عن الاستجابة لتلك الاقتراحات خفض عدد المستويات الإدارية والإقلال من الأعمال الكتابية ونشط ذلك الموظفين الذين أصبحوا يواجهون بيروقراطية أقل في اعتراض أعمالهم.

- قام موظفي هجز إيركرافت في لوس أنجلوس بتقديم أكثر من ٢٣ ألف فكرة جديدة في

سنة واحدة وتقديرًا من الشركة لمجهودات الموظفين تبنت معظم هذه الأفكار ونتج عن ذلك توفير ٤٧٧ مليون دولار.

- في أحد الأيام توقف مالك والمدير التنفيذي لشركة لمستلزمات الطيور البرية بولاية إنديانا عن العمل واصطحب فريق العمل بأكمله للخروج من جو المكتب الروتيني المعتاد وشراء الآيس كريم والتنزه في الحدائق المحلية لمشاهدة الطيور على الطبيعة.

- لخفض حدة التوتر بين الموظفين يقوم مكتب لوس أنجلوس لوكالة الدعاية بتعليق أكياس التدريب على الملاكمة مرسومة عليها صور المديرين التنفيذيين في حجرة الراحة.

- يستطيع أي من موظفي مطعم تشف آلن في ميامي تناول العشاء في مطعم آخر مرة واحدة في الشهر مع صديق له أو مع زوجته، ويسهم صاحب العمل في تكاليف العشاء حتى ٥٠ دولارًا والشرط الوحيد هنا هو أن يقوم ذلك الموظف بكتابه تقرير من صفحة واحدة يحتوي على تفاصيل لنواحٍ مختلفة من هذه التجربة مثل: الخدمة، الجو المحيط، تحضير الطعام، ويلقي محاضرة شفهية أمام كافة الموظفين وبهذه الطريقة يتعرف الموظفون على طريقة المطاعم الأخرى فى خدمة العملاء.

- اعتاد «ألفريد بي سلون» الرجل الذي قام بإنشاء شركة جنرال موتورز في العشرينات والثلاثييات من القرن العشرين، فأصبحت أكبر الشركات الصناعية على مستوى العالم على الاختفاء من مقر الشركة لمدة أسبوع كل ثلاثة أشهر، وأثناء هذا الأسبوع يعمل كبائع أو مساعد مدير الخدمات بالشركة للبيع بالتجزئة في ثلاث مدن مختلفة ويقوم فور عودته بكتابة وتوزيع مذكراته على موظفين تحتوي على موضوعات عن السوق واتجاهات الأنماط ومتغيرات اختيار وسلوك العملاء وخدمة الموزعين.

- يقوم بنك فيلبس كونتي بولاية ميسوري بإعطاء الموظفين الجدد رسمًا بيانيًّا يحمل العنوان «كيف نكسب كل دولار من هذه الدولارات وفيما يتم إنفاقها» ويقوم المسئول بشرح محتوى الرسم البياني للموظفين الجدد كجزء من فترة التوجيه والإشارة إلى الأرقام المهمة في أثناء الشرح، وبذلك يصبح الموظفون أكثر اندماجًا في شركتهم عندما يعلمون دورهم في كيفية حصول البنك على النقود والأشياء التي يمكن أن يقدموها للمساعدة.

- في كل مرة يتم افتتاح فرع جديد لمطعم... يقوم المدير التنفيذي المسئول وإدارته العليا بمساعدة غاسل الصحون والأفراد الذين يقدمون الوجبات والمشروبات، جنبًا إلى جنب معًا في

الأسبوعين الأول والثاني من بدء العمل فيه، يقول في هذا المدير «نحن نعرف أنهم يحتاجون أن تمتد لهم يد المساعدة لذلك نبذل قصارى جهدنا كي نلبي احتياجاتهم».

- نتيجة تنشيط الموظفين فإنهم عادة يقومون بتطوير قواعد خاصة بسلوك الفريق، ولذا قام أعضاء الفريق في إحدى الشركات بإقرار مجموعة قوانين خاصة بسلوكهم وقاموا بالتوقيع عليها وتوزيعها على الجميع وهي:

* إذا كانت لديك مشكلة مع شخص آخر فاتجه إلى هذا الشخص مباشرة.
* لا تتدخل فيما لا يعنيك.
* لا تتعرض لأي شخص في غيابه، لا تقل أي شيء سلبي عن أي شخص آخر.
* إذا لجأ إليك أي شخص لحل مشكلة فلا تعرض هذه المشكلة على الملأ.
* اذهب إلى العمل بابتسامة جميلة على وجهك واحتفظ بها.

- قام فريق من سائقي الشحن بالعمل معًا لإنتاج وإخراج وتمثيل شريط فيديو عن كيفية الإمساك بأخطاء إعداد الفواتير، وقد ساعد مجهود ذلك الفريق ليس فقط في تنشيط المشاركين بل وفرت الشركة مبلغ ١٦ ,٤٨ دولارًا تقريبًا عن كل فاتورة، وأحب الموظفون هذا العمل.

- فريق مبيعات من أسوأ الفرق على مستوى الشركة استطاع مديرهم المباشر أن يصنع منهم معجزة، وأن يكونوا رقم ١ من حيث المبيعات في الشركة، قال لهم: سأستدعي أمهاتكم إلى الشركة وأخبرهم بمدي كفاءة أبنائهن، وبالفعل نفذ وعده وأصبح الموظفون يحضرون للعمل في اليوم التالي، وكل منهم يشعر بأنه بطل وكانوا الأسوأ وأصبحوا الأول.

- اشتكى أحد الموظفين من رواتب الشركة المنخفضة إلى صاحب الشركة فقام باستدعاء هذا الموظف لتشكيل لجنه خاصة لتقدير الرواتب مع زملائه، وبعد مرور سبعة أشهر قامت اللجنة بتقدير خطة جديدة للدفع مقابل المعرفة التي تتيح للموظفين العمل ساعة يوميًّا لكسب من ١٠ إلى ١٥ دولارًا في مقابل تعلم مهارات جديدة. وافق صاحب الشركة على الخطة وسرعان ما تم تطبيقها.

- تقول سياسة شركة: «إن موظفي رينو فودز لصناعة الحلوى وعائلاتهم أكبر أصول الشركة وعلاقة الشركة بموظفيها مبنية على أساس من الثقة والاحترام المتبادل في بيئة يسودها الاستماع والتعبير الشخصي، تعلن رينو فودز أنها في مثابة أداة لموظفيها تحقق لهم ما يريدون».

- في شركة لصناعة معدات المكاتب إذا شعر الموظفون بمعاملة تعسفية غير عادلة يلجئون

إلى محقق الشكاوى المعني بحماية حقوق الموظفين وتكون خدمات المحقق في غاية السرية.

وفي شركة أخرى للخدمات الهندسية يقوم الموظفون بالتصويت مرة واحدة سنويًا على بعض الأمور مثل: القوانين الخاصة بالملابس والمكافآت والجمع بين وظيفتين.

- شركة فيديكس للشحن السريع لها نظرة متفردة في العلاقة بين المدير والموظف يقول أحد مديريها: «نحن نؤمن بأن المدير يعمل من أجل الموظفين وليس العكس، أنا لا أرغب في السلطة أنا فقط أريد أن يتم إنجاز العمل».

- عندما تولى «كين إيفرسون» إدارة شركة نيوكور لصناعة الصلب بولاية كارولينا الشمالية كان هناك قبعات صلبة للعمال، وزرقاء للملاحظين، وخضراء لرؤساء الإدارة، قام «إيفرسون» باستبدالها بلون واحد للجميع وهو: اللون الأخضر.

- في نهاية كل شهر وعندما يتناول موظفو شركة ينوهوب كوميو ينكا شنز شيك الرواتب يجدون مرفقًا به استبيان يسأل الموظفين عن تقييم أربع نواحٍ رئيسية مختلفة هي:

* سعادة الموظفين بالنواحي المالية أو عدم سعادتهم بها.
* مشاعرهم تجاه الموظفين الآخرين.
* مشاعرهم نحو المهارات التي قاموا بتطويرها.
* مشاعرهم ككل تجاه وظائفهم.

- تقوم شركة لصناعة قطع غيار السيارات في «ميتشيجان» بتعليق ملصقات في مختلف أنحاء مصانعها تحتوي على عشرة أسئلة تحث فيها الموظفين على توجيه تلك الأسئلة لأنفسهم ولزملائهم ومديريهم، هذه الأسئلة هي:

١- ما الشيء الذي أغضبك اليوم؟
٢- ما الشيء الذي استغرق وقتًا طويلاً؟
٣- ما الشيء الذي أدى إلى شعورك بالتذمر؟
٤- ما الشيء الذي حدث به سوء تفاهم؟
٥- ما الشيء الذي كانت تكلفته باهظة؟
٦- ما الشيء الذي تم إهداره؟
٧- ما الشيء الذي كان معقدًا جدًا؟

٨- ما الشيء الذي تطلب تدخل العديد من الموظفين؟

٩- ما العمل الذي تطلب العديد من الأفعال؟

١٠- ما الشيء الذي من الممكن أن يؤدي إلى تحسين الكفاءة وخفض التكلفة والانطلاق الفكري؟

- قبل أن تبدأ شركة نيسان تشغيل مصنعها الجديد صرفت مبلغ ٦٣ مليون دولار على التدريب أو حوالي ٣٠٠٠٠ دولار لكل عامل من عمالها البالغ عددهم ٢٠٠٠ عامل لترتفع بمهاراتهم العملية إلى المستوى المطلوب.

- قامت شركة يابانية لصناعة المعدات الصناعية بتجهيز أحد مصانعها بوسائل نقل متوسطة الارتفاع وأماكن عمل ذات ارتفاعات معدلة لتلائم الموظفين الذين يستخدمون الكراسي المتحركة.

- يقدم بنك أوف كاليفورنيا في لوس أنجلوس أجهزة نداء لموظفيه بحيث تكون زوجاتهم على اتصال دائم بهم أثناء الأشهر الأخيرة من الحمل.

- عندما ضرب إعصار «أندرو» ولاية ميامي عام ١٩٩٢ قامت شركة ميامي هيرالد والشركة الأم نايت دايدر بمساعدة الموظفين الذين دمرت حياتهم تلك العاصفة فقامت الشركة بتأجير مجموعة من الغرف في الفنادق لتسكين الموظفين وعائلاتهم الذين فقدوا منازلهم ومنحت قرضًا ٥٠٠٠ دولار لمن طلب، وقامت بتوزيع كميات ضخمة من الأطعمة والماء والمؤن الأخرى التي تبرع بها موظفون نايت رايدر، كتب مجموعة مكونة من ٥٠ موظف من موظفي ميامي هيرالد: «أثناء الأحداث المؤسفة الأخيرة أبدت شركتا نايف ريدي وميامي هيرالد اهتمامًا كبيرًا بالمنكوبين لا يمكن وجوده في مؤسسة تهتم فقط بتحقيق الأرباح النهائية، نحن نشعر بالسعادة الغامرة لأننا نعمل في شركة مثل شركتنا».

على الطريق:

- إن أعلى مستوى يمكن تحقيقه من الخدمة ينبع من القلب، لذلك فإن الشركة التي تمس قلوب موظفيها ستقدم أفضل الخدمات الممكنة «هال روزنبلت».

- إذا أظهرت للموظفين أنك لا تهتم بهم فسيردون إليك هذا الصنيع، أظهر لهم أنك تهتم بهم وسوف تعامل بالمثل «لي جي. بولمان».

- أن تمضي أوقاتًا ممتعة في المكان الذي تعمل به هو أفضل دافع للعمل، عندما يشعر الموظف

بالرضا عن الشركة فذلك يزيد من إنتاجيته «ديف لونجابرجر».

- ترى في عين كل شخص تقابله نظرة معينة تقول «اجعلني أشعر بأهميتي» فإذا أمكنك عمل ذلك فستنجح ليس فقط في عملك بل وفي حياتك أيضًا «ماري كاي».

- يجب أن تؤخذ القرارات على أقل مستوى ممكن حتى يتسنى للإدارة العليا الاحتفاظ بفاعليتها «ساكسون تيت- مدير إداري في إحدى الشركات».

- جنرال إليكتريك تكافئ الموظفين ذوي الآراء والأفكار الجيدة «جاك ويلش».

- عامل الموظفين كما لو كانوا من يريدون، وسوف تساعدهم ليكونوا ما أقصى ما يستطيعون «جوث».

- يستحق الموظفون أن يكونوا على دراية بما يدور حولهم وستجدهم يتحملون المسئولية أكثر مما تتخيل «نانسي أوستن».

- الموظف بدون معلومات لا يمكن أن يتحمل مسئولية ولكن الموظف الذي يتم تزويده بالمعلومات الكافية ليس أمامه سوى أن يتحمل المسئولية «جان كارلزون- رئيس شركة نظم الخطوط الجوية الإسكندنافية».

حـــرب المهـــارات

إضاءة منظمة القرن الـ ٢١: $\frac{١}{٢}$ × ٢ × ٣ = ؟

قصة: قامت مجلة «فاست فوروارد» في عدد أغسطس ١٩٩٨ بنشر دراسة لشركة «ماكنزي» شملت حوالي ستة آلاف مسئول تنفيذي أوضحت على أنه خلال السنوات العشرين القادمة ستكون أكثر الموارد التي تستقدمها الشركات أهمية هي المهارات الوظيفية وذلك بسبب زيادة المنافسة والعولمة وتوفر رأس المال والشفافية والمرونة التي تتيحها سرعة الإبداع التكنولوجي، وتقدم التكنولوجيا الحالية والتخطيط الاستراتيجي... كل هذا يجعل النصر والنجاح من نصيب الشركات التي تمتلك أفضل المهارات الوظيفية المتميزة.

ولكن المشكلة أنه سيكون هناك نقص متزايد في التزود بأفضل وأذكى الموظفين هذا ما أكدته الدراسة حيث أن حوالي نسبة ١٠ إلى ٢٠ ٪ فقط من المديرين التنفيذين الذين تم عليهم

الدراسة شعروا أن تحسن مستوى المهارات الوظيفية كان ضمن الثلاث أولويات المهمة لشركاتهم و ٧٥٪ منهم قال: إن شركاءهم ليس لديهم المهارات الكافية أو أن المهارات في حالة نقص متزايد لديهم.

وأن من ٨٠ إلى ٩٠٪ من الموظفين سينتهي به الحال إما إلى القتل في ميدان المعركة أو إلى الأسر.

$\frac{١}{٢} \times ٢ \times ٣$:

أي: نصف الحجم الحالي للموارد البشرية فقط والباقي سيتم الاستغناء عن خدماته.

وستكون: الأجور ضعف الأجور الحالية.

وتحقق: ٣ أمثال الإنتاجية الحالية على الأقل.

هذه هي منظمة القرن الـ ٢١.

على الطريق:

- النسر لا يصطاد الذباب «روجرفريتس».
- الإنسان المميز يجذب إليه أشخاصًا مميزين ويعرف كيف يتقدم نحوهم «جويث».

ما لون ياقتك؟

إضاءة من أحسن البدء قطع نصف الطريق «أرسطو»

كان التمييز في السابق بين العاملين ذوي الياقات البيضاء والعاملين ذوي الياقات الزرقاء، ذلك للتمييز بين العمل المكتبي والعمل اليدوي ثم ظهر مصطلح العاملين ذوي الياقات الوردية.

Pink- Collar workers لوصف العاملة الأنثى مقابل العامل ذي الياقة الزرقاء – على افتراض أنه عادة ذكر– والعاملين ذوي الياقات الذهبية أي أصحاب الخبرات والمهارات العالية وعلى إحاطة واسعة بشئون وأعمال الشركة وأصحاب مسئولية في نجاح وربحية الشركة.

على الطريق:

- إن أصحاب المهارات والملكات ليسوا بحاجة إلى أن نخبرهم بما يجب أن يفعلوا فهم أقدر على إدراك ذلك بأنفسهم، إن لديهم كل ما تتطلبه عملية اتخاذ القرارات من معرفة وفهم ومعلومات كما يتوفر لهم الدافع والإرادة إلى سرعة التصرف «جاك ستاك».

- الناجحون لا يتمتعون بقدرات خارقة لكنهم يمتلكون مهارات شخصية لا يمتلكها كل الناس، وهذه المهارات يمكن اكتسابها.

- الكفاءة = المعرفة + المهارة + الخبرة + الشخصية المتكاملة في كل من المعرفة والمهارة والخبرة الشخصية.

- العاملون المهرة هم من يطرحون الأسئلة.

- هناك دائمًا مكان في القمة هو لمن يستحقه.. فهل هو أنت؟

غداً سنلتقي فأنا راحل عن إدارتك

إضاءة «سيقوم القائد الكفء بطرح الأسئلة بدلاً من إصدار الأوامر المباشرة». [ديل كارينجي]

قصة: استدعى مدير إحدى الشركات أحد موظفيه إلى مكتبه وعندما دخل الموظف نهض المدير وأغلق الباب، وقبل أن ينتظر جلوس الموظف قام المدير بسؤاله عن سبب قيامه بتغيرات دون الرجوع إليه فأجابه الموظف قائلاً: «إنني شعرت بأن القيام بتلك التغييرات في النظام الحالي سيمنحنا فرصة أفضل للتقدم» فرد عليه المدير قائلاً: «معذرة ولكن كيف يتسنى لك أن تقوم بإجراء تغييرات في التعليمات التي أصدرها دون إذن مني؟!».

فأجاب الموظف قائلاً: «إنني كنت أحاول فقط....».

وقبل أن يكمل الموظف جملته قاطعه المدير وقال له في غضب: «عليك اتباع طريقة تعليماتي وإلا عليك ترك العمل فأنا الوحيد هنا الذي لديه حق الإدارة، إنني أعطي التعليمات من قبل سلطتي، أما أنت فعليك القيام بوظيفتك هنا وهي تنفيذ تعليماتي، هل فهمت؟» وقبل أن يغادر الموظف مكتب المدير صاح المدير مرة أخرى قائلاً: لحظة إنني لم أنه كلامي معك فأجابه الموظف قائلاً: «ولكنني قد أنهيت كلامي معك».

إذن أنت مدير تملك السلطة وتمارسها بفزع.

السلطة الحقة هي كيفية التأثير في الآخرين وعليهم وليس التحكم والسيطرة.

القادة الفاعلون لا يثيرون الفزع.

على الطريق:

السلطة هي المقياس الوحيد الذي يزن معادن القيادات وعلى القيادة المتسلطة أن تعلم أن يومًا ما سوف تعود إلى صفوف التابعين، وعندها سوف يجيء وقت لتصفية الحسابات والثمن الغالي.

- يموت الإنسان مرة واحدة ويموت المسئول المتسلط مرتين: الأول فهو موت سطوته وغروره وكبريائه واستعلائه، والآخر عندما يموت ميتة كل إنسان.

- الشخص المسيطر يستنزف طاقاتك ويشغلك بالدفاع عن نفسك بصورة دائمة.

رحلة الموت البطيء

إضاءة **«إننا نحاول بلوغ القمر، إذا لم تستطع تشجيع شخص ما فمن فضلك لا تحاول التقليل من شأنه، هذه هي روح الفريق» [شعار وكالة ناسا].**

قصة: كان هناك رجل شرع في القيام برحلة في الشتاء عبر أحد طرق ولاية آلاسكا في الولايات المتحدة، في الوقت الذي كان يتساقط فيه الجليد وقام باصطحاب كلبه معه في هذه الرحلة، كانت الرحلة صعبة للغاية حيث كانا يقاومان الجليد الكثيف ودرجة الحرارة المنخفضة التي كانت تحت درجة التجمد، كان الكلب يتعقب صاحبه وهو مدرك ومتخوف من سوء عاقبة القيام برحلة في ظل درجة حرارة تنخفض عن الصفر بأكثر من سبعين درجة، لم يتبع الكلب صاحبه بسبب ولائه له وإنما لاعتقاده بأن صاحبه يمكن أن يمنحه الدفء، حيث إن هذا الرجل لم تكن بحوزته ثقاب كبريت للتدفئة فحسب، بل كانت لديه أيضًا القدرة على الإشعال للتدفئة، ولكن بحماقة استخدم الرجل أعواد الثقاب إلى أن نفذت فأصبح غير قادر على أن يمد كلبه أو حتى نفسه بالدفء، وعلم الكلب حينها أن صاحبه لن يمنحه ما يريد، فقرر أن يغادر المكان ليبحث عن معسكر أو مكان يجد فيه من يمده بالدفء والطعام.

- وأنت من ممن حولك ممكن أن يتركوك ليبحثوا عن الأمان والاستقرار والقيم والمبادئ؟

- وأنت متى تترك الجليد لتبحث عن مكان دافئ ومشمس ترتاح فيه ولا تتجمد وتموت؟

- وأنت متى تحمي مكانك (مؤسستك) من التأثير بدرجات الحرارة المنخفضة أو التقلبات المفاجئة حتى لا تعرقل التقدم، ومتى تتخلى عن السخرية والمحاباة واللامبالاة والحسد وتثبيط الهمم؟

– وأنت متى تحدد عوامل النجاح المهمة وتجعلها دائمًا نصب أعين فريق عملك؟

– وأنت هل حددت أسلوب الإدارة الذي ستتبعه وتطبقه دائمًا ولا تتوقف عنه حتى لا تتأثر المؤسسة بأكملها فأنت القدوة وإلا رحل عنك الراحلون.

على الطريق:

– المهمة التي تستحق أن يتم إنجازها على أكمل وجه نستحق أن نشترك معًا في إنجازها.

– المهام التي يتشارك فيها مجموعة من الناس تكون فرصة إتمامها أكبر «بوربيبديوس».

– إننا جميعاً في قارب واحد «بيرنارد أم . باروتشي».

جواد بلا فارس
(كيف تقود وتنجح كمدير)[١]

إضاءة «يمكنك أن تقود جوادك إلى الماء ولا يمكنك إجباره على الشرب»

قصة: كان هناك صبي كلف القيام بأعمال والده المريض لأول مرة باعتباره الولد الوحيد له، كان الحماس والاستعجال واضحًا على الصبي وهو يخطو باتجاه الإسطبل ليخرج الجواد الجديد ويبدأ العمل، وبعد أن وضع اللجام على الحصان لكي يقتاده للعمل رفض الجواد الحركة واحتار الفتى في أمره، ثم قرر أن يستخدم القوة وأخذ يضربه بالسوط، وبالفعل تحرك الحصان خارجًا، وعندما أتي بالمحراث وشده إلى الجواد رفض الحركة أيضًا واستمر الحال هكذا، الصبي يضرب الحصان بالسوط ويصرخ والجواد يصهل ويرفض الحركة، هنا سمع الأب الجلبة فنهض ليرى ماذا يحدث وسأل ابنه عن سبب كل هذا فأجابه الصبي أن الحصان يرفض الحركة والعمل، تفاجئ الأب ثم سأل ابنه إن كان قد سقى الحصان الماء أولاً، استغرب الابن سؤال أبيه وأجابه أنه سيفعل ذلك بعد العمل، وهنا أخبره أبوه أن الجياد تحب أن تشرب قبل أن تعمل وأن هذه طبيعتها، وسأله ابنه هل كنت تتناول فطورك قبل الخروج للدراسة أم بعدها؟! قام الولد وفك المحراث ثم بدأ يسحب الحصان بعنف باتجاه النهر فرفض الحصان الحركة، وقرر الصبي استخدام السوط

(١) المصدر: كتاب Mahing Horses Drink لـ: ألكسندر هيام (بتصرف).

ولكن أباه منعه وبيّن له الطريقة التي يتعامل بها الجواد وهي الرفق والحزم، اتبع الصبي نصيحة أبيه ووجد الحصان يستجيب له فسار به إلى النهر، وعندما وصل لم يشرب الجواد وظل ساكنًا ولم يدرى الصبي ماذا يفعل وأخذ يصرخ في الجواد ليشرب ويجذبه بعنف إلى الماء ولكن دون جدوى.

وعلى جانب النهر وجد الصبي أحد المزارعين يربت على جواده ويطعمه قوالب من السكر فقرر أن يسأله لكي يساعده في محنته وهنا دله المزارع على الطريقة التي يجعل بها الحصان يشرب، وهو أن يطبق قاعدة المعاملة بالمثل وشرح له لغز الجواد الذي لا يريد أن يعمل إلا بعد أن يشرب ولا يريد أن يشرب إلا بعد أن يشعر بالسعادة.

فهم الصبي سر اللغز وعرف ما عليه فعله وأخذ يحسن من معاملة الحصان، حتى انتهي به الأمر في النهاية لأن يجعل الجواد يشرب فغدا نشيطًا مفعمًا بالنشاط، وهنا اعتلى الصبي الجواد بفرحة وقاده نحو المزرعة، ولكنه فوجئ عندما بدأ بحرث المزرعة بأن الحصان يرفض السير في خط مستقيم، وبدأ الجري بسرعة مشكلاً دوائر حول المزرعة، هنا فطن الصبي إلى رغبة جواده حيث إن الجواد كان قد تدرب في حلبات السباق، فما كان منه إلا أن تركه يجري ووراءه المحراث، وفي نهاية كل دوره كان يشد رأس الجواد برفق إلى الداخل كي يشكل دوائر أصغر، وهكذا حتى انتهى الصبي من حرث المزرعة بالكامل، وفي يوم واحد وهذا إنجاز ليس في مقدور أي جواد آخر أن يقوم به.

* المشكلة من البداية في الصبر وليس في الحصان- في المدير وليس في الموظف- فهو الذي يستطيع إخراج أفضل ما فيه.

* الجواد- الموظف- يتوقع من الفتى- المدير- أن يقوده وليس العكس.

* الجواد -الموظف- لا يريد التقدير المادي فقط فهو يحتاج إلى التقدير المعنوي قبله.

* الطريقة الصحيحة لأداء العمل ليست الطريقة التي تعرفها فقط بل هناك طرق عديدة حاول تجربتها لإنجاز العمل.

* حاول الثقة دائمًا في جوادك- موظفك.

* لا تفسر أي تصرف للجواد- الموظف- بطريقة سلبية فربما كان هذا التصرف غير المقبول في نظرك أكثر فائدة مما تظن.

* كل جواد- موظف- يحتاج- إلى فارس- مدير- فبدونه يبقى الجواد طاقة مهدرة وعلى الفارس أن يتقن سقاية جياده كي يحول الطاقة المهدرة إلى طاقة منتجة.

* لكي تشرب الجياد لا بد من مساعدتها في الشرب بأن تذهب بهم إلى الماء وتنحني وتمد يدك أولاً أنت في الماء عندها سيمد الجواد رقبته نحو الماء ويشرب حتى يرتوي وبعدها سيشعر بالسعادة والحيوية وسينطلق وينفذ ما تريده منه.

* نعم تعطش الجياد، عندما لا يعرف المدير حاجة الموظفين لديه فلن يحاول حفزهم، وبالتالي يظلون موظفين عاديين لا متميزين، فالتغيير يبدأ من المدير حتى يتغير الموظفون.

* يجب أن تتحلى بصفات الفرسان وعقليتهم:

- تأكد من أن جوادك يريد الفوز.

- أقض على الملل في عملك.

- حافظ على كرامة جوادك فالحصان غير الحمار، فمن يقود الحمار لا يضطر إلى التحكم في انفعالاته، ويمكن لقائد الحمار أن يضربه بقسوة لأقل سبب، لكنه لن يحصل منه ألا على إنتاجية متدنية، ولكن الخيل لها كرامة.

- ارتبط عاطفيًا شعوريًا بجوادك.

- اجعل حركتك متوافقة مع حركة جوادك.

- أعط جوادك ما يريد قبل أن تحصل منه على ما تريد.

- لا تهمل مكافأة الجياد.

* أي الجياد أسرع: الذي تضربه بالسوط أم الذي تطعمه السكر؟

* لماذا يأتي موظفوك إلى العمل كل يوم؟ حبًا في العمل أم خوفًا من العقاب والخصم؟

* ما الذي لديك لجعل موظفيك يشربون من الماء؟ كيف تحركهم وتدفعهم؟

على الطريق:

- العائق الوحيد أمام زيادة الإنتاجية لا يقع على عاتق العمال أو الاتحاد أو غير الاتحاد (النقابات) بل يقع على عاتق الإدارة. «كن إيفرسون رئيس مجلس نيوكور كورب»

أنت مدير.. انتظر دورك في الطابور

إضاءة

من لا يستطيع التفويض بفاعلية لا يستطيع الإدارة بفاعلية.

قصة: صديقي قدم استقالته من عمله مؤخرًا وقد استغربت من هذا القرار، فقد كنت أظن إنه في رباط كاثوليكي بشركته فهو محب لعمله تمامًا وفي شركته تلك خاصة، وعندما استفسرت منه عن سبب تركه للعمل قال لي ذاكرًا قصته مع إدارة الشركة كما يلي: «تم تعييني بأحد أقسام الشركة التي كانت في بدايتها، كانت صغيرة ولكنها مع الزمن حققت نجاحًا كبيرًا في الأسواق وفي سنوات قليلة تالية زاد عدد الموظفين العاملين بالشركة حتى وصل إلى حوالي ٢٠٠٠ ألف موظف، ويكمن سر المشكلة في الشركة أن مؤسسي الشركة كان من الصعب عليهم إدراك الطبيعة الجديدة للعمل وظلوا يهتمون بمعرفة التفاصيل اليومية أولاً بأول وعلى الرغم من أن الشركة لديها مديرون على درجة عالية من الكفاءة فإنه ليست لديهم القدرة على اتخاذ القرارات الخاصة بعملهم، بل عليهم مراجعة أدق التفاصيل مع أصحاب الشركة، فإذا ما كنت مديرًا لأحد الأقسام كان عليّ الانتظار حتى أحصل على تصديق أصحاب الشركة على أدق التفاصيل، وعندما أقوم بالذهاب إلى مكتب أحد هؤلاء المؤسسين للحصول على تصديقهم أجد نفسي دائمًا مضطرًا للوقوف في صف خلف العديد من مديري الأقسام الأخرى والذين يقفون مثلي للسبب نفسه، إنني كنت أكره في أن أقوم بتضييع وقتي منتظرًا دوري، لكنني على يقين بأني إذا تركت دوري في هذا الطابور ثم عدت مرة أخرى بعد ذلك فسوف يكون الطابور أطول، وكانت الطامة الكبرى التي قررت بعدها ترك الشركة عندما خسرت الشركة صفقة مهمة نتيجة بطء الإجراءات والأوراق التي تعطلت في مكتب أحد المؤسسين ونسيها مع كثرة ما هو معروض عليه وتركيزه في التفاصيل الدقيقة حتى إنني شعرت بأنني لم أعد مديرًا للقسم بل موظف مبتدئ ليس له الحق في فعل أو القيام بالاستئذان في كل خطوة أخطوها في العمل الذي أقوم به داخل قسمي؛ لذا أسرعت بتقديم استقالتي غير آسف على هذه الخطوة».

على الطريق:

- كلما فرضت سيطرتك على من حولك منحتهم حرية أكبر في الثورة والتمرد ضدك.
- العاملون يكونون أفضل حالاً عندما يعملون تحت درجة أقل من السيطرة.
- قم بتعيين أفضل الموظفين ثم فوضهم.

الدور الحقيقي للمدير

إضاءة «خطأ أن تقول: إن أردت إنجاز شيء ما بطريقة صحيحة يجب أن أقوم به بنفسي»

قصة: بدأت الشركة أعمالها منذ فترة تجاوزت عشر سنوات تقريبًا كانت حينها شركة صغيرة مبيعاتها ضئيلة، ولكن مديرها كان لديه الطموح والأمل في توسع أعمال الشركة فاجتهد وعمل كثيرًا حتى تحقق له ما أراد، فالشركة زاد حجم أعمالها وراجت منتجاتها وزادت مبيعاتها في أكثر من بلد وزاد عدد موظفيها، ولكن لم يتغير أسلوب عملها، ظل مديرها وصاحبها على نفس نهجه الذي بدأ به حتى قام بتغيير محاسب جديد، فجاء يسأل عن سياسة الشركة في الإنتاج والتوظيف و...

فقيل له: نصدقك القول أنه ليست لنا سياسات محددة فكلما أردنا أن نتخذ قرارًا نرجع إلى السيد/ .... المدير العام، فتوجه له قائلاً: وهو في اجتماع يضم كل مسئولى العمل بالشركة.

- ماذا لو ... احترقت الشركة.

- ماذا لو... تعرضت الآلات الخاصة بالإنتاج للتحطم؟

- ماذا لو... استقال فلان وفلان من المسئولية. - ماذا لو....

وفي كل سؤال يجد إجابة من المدير العام على الرغم من حضور جميع المسئولين عن الشركة في اجتماع، وفي النهاية سأله سؤالاً أسكته تمامًا ولم يرد.

- ماذا لو ألم بك شيئًا يا سيدي ماذا سيحدث للشركة؟

سكت كثيرًا المدير العام ثم قال: أنت على صواب فأنا المسئول عن كل شيء هنا.

«ذكر أحد الحكماء الصينيين أن الإدارة الجديدة ليست اكتشافًا حديثًا فهي موجودة بالفعل منذ ٦٠٠ سنة قبل الميلاد، ولكن سر النجاح يكمن في تهيئة بيئة عمل يوجد بها فريق عمل قادر على الشعور بذاته وكفاءته في العمل، وإذا فشلت في تقدير الآخرين فمن الطبيعي أن يفشلوا هم أيضًا في تقديرك».

على الطريق:

- عندما تفوض فأنت تجازف وعندما لا تجازف فأنت تموت «روجرفريش».

- هناك مبدأ واضح مفاده: أن الشركات التي تستثمر في موظفيها وتمنحهم قدراً أكبر من المسئوليات تتفوق على منافساتها «روبرت ريخ».

مهمة صعبة

إضاءة «إنني على استعداد لإنفاق الملايين على تعليم وتدريب المرءوسين، ولكني لست على استعداد لدفع تكلفة ارتكاب نفس الخطأ مرتين» [رجل أعمال ياباني].

قصة: هناك قصة تقول إن: «إن رجلاً كان يمشي في الصحراء لمدة ثلاثة أيام دون طعام أو شراب، وعندما سار هذا الرجل لمسافة طويلة نظر من بُعد ووجد مضخة للماء، في بادئ الأمر اعتقد الرجل أن هذا ما هو إلا سراب ولكن عندما اقترب الرجل أكثر علم أن الأمر حقيقي وأنه توجد بالفعل مضخة للمياه، قام الرجل بالجري نحو هذه المضخة لمسافة طويلة ثم سقط أمامها، عندما نظر الرجل على جانب المضخة وجد أن إناء مملوء بالماء النقي البارد ومكتوب عليه عبارة مفادها: [لا تشرب هذه المياه، وقم بوضعها في المضخة لكي تقوم بضخ الماء، وبعد قيامك بضخ الماء عليك أن تقوم بإعادة ملء الإناء من المضخة وتركه للشخص الذي سيأتي بعدك] وعلم الرجل من ذلك أن المضخة ستحتاج إلى كل الماء الموجود بالإناء لكي يتم ضخ الماء، وأصبح هذا الرجل في حيرة من أمره، فمن ناحية يمكن أن يقوم بشرب كل المياه الموجودة بالإناء ويروي بذلك ظمأه، ولكن إذا قام بذلك فلن يقوم بضخ ماء في المضخة، وبالتالي لن يستطيع أحد إذا قدم بعده أن يجد شربة ماء، ومن الناحية الأخرى إذا قام هذا الرجل بوضع الماء كله في هذه المضخة القديمة وفشل في أن يعمل على جعل هذه المضخة تعمل فسوف يودي ذلك بحياته».

إنه الاختيار الصعب الذي قد واجه هذا الرجل في الصحراء مشابه لسؤال محير يواجه أي مدير في هذه الأيام وهو:

هل يجب الاعتناء بمتطلباتنا الشخصية أم استثمار نشاطنا وجهودنا فيمن يعملون معنا؟

المدير الذي يتحمل على عاتقه مسئولية تقدم موظفيه وتطوير أدائهم سيفعل كما هو متوقع من رجل الصحراء، حيث سيضع محتويات الإناء في المضخة ليستطيع من يأتي بعده أن يشرب.

سيعمل على بذل مزيد من الجهد في الاهتمام بموظفيه ويعطيهم من خبرته جلها حتى يصلوا إلى مستويات عالية من الأداء.

ولذا هناك ثلاثة أمور مهمة يتعين على المدير أن يقوم بها وهي:

١- العناية بالعملاء. ٢- الحصول على مكسب من العمل.

٣- قيام المدير بتدريب العميل على العمل على تحقيق الأمرين الأول والثاني.

على الطريق:

- التدريب أرخص بكثير من عدم المعرفة.

- لو لم أتدرب ليوم واحد سألاحظ ذلك، لو لم أتدرب ليومين سيلاحظ النقاد ذلك، لو لم أتدرب لثلاثة أيام سيلاحظ المستمعون ذلك «إيجانسي باديروسكي- موسيقي».

- مقدار الوقت الذي تقضيه في التدريب ليس هو المهم بالضرورة، المهم هو ما تبذله من جهد التدريب «إريك ليندروز».

ضرب المدير وسياسة التنفيس

إضاءة: المدير القوي يركز على النتائج

قصة: المدير الياباني عادة يشجع على الهندسة النفسية السليمة لموظفيه والمدير العربي عادة يشجع على مزيد من العقد والتأزم النفسي لدى العاملين معه.

فالمدير الياباني يشجع على إقامة هيكل من المطاط والسوست لشخصه ويوضع في مكان ما بالمؤسسة، ويستطيع أي موظف يشعر بحالة من الإحباط والضغوط بسبب تعليمات وأوامر المدير بأن يقوم بتوجيه القدر الذي يريده من اللكمات على وجه المدير فيشعر بالسعادة والمرح؛ لأنه قد نفث عما بداخله، وبهذا الأسلوب في الثقافة اليابانية يريد المدير أن يوجه رسالة معناها: «ليس هناك أي شيء شخصي بيني وبينكم فكل ما أريده من العاملين أن ينفذوا تعليمات المدير وما داموا ينفذونها فأنا لا أبالي حتى لو كان ما يريحهم- سيكولوجيًّا- أن يقفوا ليوجهوا عدة لكمات أو ركلات لشخصه «المطاطي».

وعند سؤال المدير العربي عن هذه التصرف قال أحدهم: نعم من الناحية الثقافية البحتة أتصور أن يوافق كثير من المديرين العرب على فعل الشيء نفسه، ولكن الفارق بينهم وبين قرنائهم اليابانيين أن المدير العربي سيضع شاشة تلفزيونية أو يكلف أحدهم بمهمة رصد كل من يقوم بلكم هيكل المدير المطاطي ليقوم معه «بالواجب اللازم»، ولا شك أن هذه طريقة لطيفة لجس نبض وشعور العاملين وهي تعتبر أيضًا بمثابة «فخ محترم لهم».

وهذا ما دعا أحد الموظفين في عالمنا العربي إلى وضع مقارنة بين المدير العربي والأجنبي كما يلي:

المدير الأجنبي يسعى لتثبيت قدم الشركة، المدير العربي يسعى لتثبيت قدمه في الشركة.

المدير الأجنبي يبدأ كلامه قائلاً: أنا أعتقد، المدير العربي يبدأ كلامه: أنا قررت.

المدير الأجنبي تتفانى في العمل يرقيك، المدير العربي تتفانى في مدحه يرقيك.

المدير الأجنبي يمسك أعصابه إذا اختلفت معه، المدير العربي يمسك في زمارة رقبتك.

المدير الأجنبي يثير أفكارك، المدير العربي يثير أعصابك

المدير الأجنبي يستمع إليك، المدير العربي يستمع لنفسه فقط.

المدير الأجنبي يقيم أفكارك وينسبها لك، المدير العربي يسرقها وينسبها لنفسه.

المدير الأجنبي بيجيب مكاسب من أجلك، المدير العربي بيجيب أجلك.

على الطريق:

- ليس هناك ما يجعل المدير كثير الشكوك أكثر من المعرفة الضحلة.
- المدير الناجح هو الذي يضيء طريق النجاح أمام رجاله.

المدير الكفء

إضاءة: **يظن كثير من -رجال الإدارة أن العلاقات الإنسانية فصل في كتاب تنظيم العمل، وهم في هذا مخطئون فالعلاقات الإنسانية هي كل الكتاب «بيلفر شتاين».**

قصة: كان هناك مدير تنفيذي شاب يتصف بالتفاني والاجتهاد في عمله، وذات ليلة اتصل به رئيسه في العمل ودون حتى أن يحييه سأل عن إحصاءاته ربع السنوية فأخذ المدير الشاب نفسًا وقال: «سأعطيك الإحصاءات بعد أن تسألني عن حالي وعن أسرتي» فاعتذر المدير في الحال وهو مذهول.

- كان الاستشاري المعروف «تشارلز شواب» يحصل على راتب قدره مليون دولار في العام في مجال صناعة الفولاذ وكان ذلك بسبب مهارته الفائقة في التعامل مع الإنسان.

- الأبحاث العلمية الحديثة تقول: إن نجاح الإنسان في القيادة مرهون بقدرته على إتقان مهارات التعامل، وأن ٨٥٪ من النجاح في القيادة يعزي إلى مهارات التعامل وليس بالضرورة استعمالها جميعها بل حسب الموقف والشخص المقابل.

– لم يكن سبب نجاح «يوليوس قيصر» براعته الإستراتيجية وحسب ولا قيادته العظيمة بل أيضًا كان يعرف أسماء كل فرد من قواته.

– لك أن تعرف عن موظفيك المعلومات التالية لتصبح قائدًا كفئًا.

* الطموحات في العمل.
* المؤهلات المهنية.
* الوضع العائلي.
* معلومات الطرف الآخر (الزوجة).
* القدوة.
* توصيات لتحسين الشركة.
* تقييم لجوانب قوة المدير وجوانب ضعفه.
* الدعم المتوقع من الشركة.
* اللحظات الأكثر عاطفية.
* تقييم زملاء العمل.
* الحاجة للتدريب.
* الاهتمامات خارج العمل.
* أهم الأمنيات.
* مصدر الفخر.
* أهم الإنجازات في العمل.
* أهم الإنجازات خارج العمل.
* الآراء حول صفات القائد الكفء.

على الطريق: -يسترشد الحكماء بالعقل، ويهتدي الناس العاديون بالتجربة، ويتحرك الأغبياء بدافع الضرورة، ويتصرف المتوحشون بعامل الغريزة.

– خذ الأشخاص الذين يعملون معي واترك لي مصانعي وسترى أن العشب قد نبت في أرضية المصنع، واترك لي موظفي وسترى كيف أننا سنحصل عاجلاً على مصنع جديد وأفضل حالاً من القديم «أندرو كارينغي».

– عامل من هم تحت إمرتك بمثل ما تحب أن يعاملك به رئيسك.

– على من أراد أن يهب الضياء أن يحتمل الاحتراق «فيكتور فرانك».

بين نابليون وعمر بن عبد العزيز

إضاءة **«يجب على ولي الأمر أن يولي على كل عمل من أعمال المسلمين أصلح من يجده لذلك العمل»**

[ابن تيمية].

قصة: كان نابليون يمنح الأفضلية في المناصب للكفاءة وليس للسادة والنبلاء، في وقت كان غيره يمنحون قيادة جيوشهم للنبلاء والسادة وليس للجنود المهرة، كان نابليون يحكم على الرجال بما يستطيعون أن يفعلوه وليس بنسبهم أو أصلهم، فلم يكن ينظر إلى الزخارف التي تزين صدورهم ولكن

إلى الأفعال التي تميز الجندي المقاتل، ولا إلى التعليم الذي صنع التكتيك الحربي البارع ولكن إلى القوة الحقيقية التي صنعت الإنجازات العظيمة، كان يحترم الموهبة وليست منبت الإنسان.

ولذا كان زملاء نابليون المقربون قد تم انتشالهم من القاع، كان أحدهم ابنًا لصاحب متجر بقالة والآخر ابنا لعامل ميكانيكي. ولكن الأمر يحتاج إلى فطن وإلا.....

«جاء بلال بن أبي موسي الأشعري إلى عمر بن عبد العزيز مهنئًا له بالخلافة، وألقى أمامه كلمة جاء فيها: من كانت الخلافة يا أمير المؤمنين شرفته فقد شرفتها ومن كانت زانته فقد زنتها وأنت والله كما قال مالك بن أسماء:

وتزيدين طيب الطيب طيبًا	إن تمسين أين مثلك أينا
وإذا الدر زان حسن وجوه	كان للدر حسن وجهك زينًا

فشكره عمر، ولزم بلال المسجد يصلي ويقرأ القرآن ليله ونهاره، وبلال بالإضافة إلى تقواه وعلمه- أي الظاهرين- كان حفيدًا لأبي موسي الأشعري العالم الورع، وكان عمر يريد أن يوليه العراق، وأراد اختباره اختبارًا عميقًا بعيدًا عن المظاهر، فأرسل العلاء بن المغيرة ليختبر سره قال العلاء: فذهبت إليه وقلت له: تعرف مكانتي من أمير المؤمنين فإن أنا أشرت عليه بأن يوليك العراق فماذا تجعل لي؟ قال بلال: لك عمالتي سنة، وذهب العلاء إلى عمر بن عبد العزيز بخبر بلالاً واستعداده لرفع رشوة، فسخط عليه عمرو وعرف بلال ذلك ففر إلى الكوفة، فأرسل الخليفة لوالي الكوفة يحذره حتى لا ينخدع بمظاهر التقوى في بلال قائلاً:

«أما بعد فإن بلالاً غرنا بالله فكدنا نغتر فسبكناه فوجدناه خبثًا كله والسلام».

عليك بالحذر عند تولية أحد منصبًا قال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يُعْجِبُكَ قَوْلُهُ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَيُشْهِدُ اللهَ عَلَى مَا فِي قَلْبِهِ وَهُوَ أَلَدُّ الْخِصَامِ ۞ وَإِذَا تَوَلَّى سَعَى فِي الأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ الْحَرْثَ وَالنَّسْلَ وَاللهُ لاَ يُحِبُّ الْفَسَادَ﴾ [البقرة: ٢٠٤، ٢٠٥].

قال النبي ﷺ: «من استعمل عاملاً من المسلمين وهو يعلم أن فيهم أولى بذلك منه وأعلم بكتاب الله وسنة نبيه فقد خان الله ورسوله وجميع المسلمين» [أخرجه البيهقي في السنن الكبرى].

ويقول عمر بن الخطاب: «من ولي من أمر المسلمين شيئًا فولي رجلاً لمودة أو قرابة بينهما فقد خان الله ورسوله والمسلمين».

المدير: كلب

إضاءة «إن فن الإدارة هو عدم السماح للرجال أن يشيخوا في وظائفهم» [نابليون بونابرت].

قصة: استأجر صياد ذات مرة كلبًا من متجر للصيد وكان الحظ حليفه، بعد شهر عاد الصياد ليؤجر نفس الكلب، ولما كان لا يعرف اسمه قام بوصفه لصاحب المكان فعرفه وقال للصياد: إنه كلب ممتاز لكننا رفعنا أجره اليومي إلى خمسة عشر دولارًا في اليوم، فدفع الصياد ما طلبه الرجل وأخذ الكلب، وكان الحظ حليفه في هذه المرة أيضًا، ومر شهر آخر وعاد الصياد وسأل عن نفس الكلب فأجابه صاحب المكان أنه نظرًا لكفاءة الكلب فإن أجره اليومي أصبح الآن خمسة وعشرين دولارًا في اليوم، ولأن الصياد يعلم قدر هذا الكلب وكفاءته فقد دفع النقود المطلوبة وكان الحظ أيضًا حليفه، ومر شهر ثالث وعاد الصياد مرة أخرى ليطلب نفس الكلب ولكن قال له صاحب المحل وهو حزين: «للأسف لن تستطيع أن تحصل على كلبك المفضل في الصيد» فلما سأله الصياد عن السبب، رد قائلاً: لأننا أخطأنا وعيناه مديرًا للكلاب الخاصة بالصيد كلها ومنذ ترقيته وهو لا يفعل سوى أن يجلس على ذيله ويأخذ في النباح.

هناك فارق بين هذا المدير الذي جلس على مكتبه وبين «جاك ويلش» رئيس شركة جنرال إليكتريك الذي اتخذ قرارًا بمشاركة العاملين في تسيير أمور الشركة كان هذا عام ١٩٨٩، بعد سؤال وجهه له أستاذ بجامعة كولومبيا فقد تساءل قائلاً: «والآن وبما أنكم قد استغنيتم عن عدد كبير من العاملين بالشركة متي ستبدءون في إشراك الموجودين حاليًا في تسيير أمور الشركة؟ «وكانت الشركة قد استغنت عن ١٠٠ ألف موظف من العاملين بها، رحب «ويلش» بهذه الفكرة واستقدم أكثر من عشرين أستاذًا ومستشارًا في إدارة الأعمال لتحويل الفكرة إلى واقع واعتبرها: طريقة للبحث عن الأفضل.

وبدأ تقسيم الموظفين إلى مجموعات كل مجموعة لها قائد يقومون جميعًا بمعالجة المشكلات من شتى الزوايا، ويستمع الرئيس للحلول المقترحة ولا يكون أمامه سوى خيارات ثلاثة هي:

- إما القبول.
- أو الرفض.

- أو طلب معلومات أكثر.

وإذا ما طلب الرئيس معلومات أكثر فإن عليه أن يحدد فريقًا ويلزمه بوقت معين لاتخاذ القرار. نجحت الفكرة وساعدت على بناء أواصر الثقة بين الموظفين بالشركة والإدارة وتبددت الحواجز وأصبحت عواصف التدمير مجرد ماضٍ وأصبح الإبداع حرًّا طليقًا وأصبح «ويلش» والذي كان يومًا مصدرًا لتدمير حياة الموظفين هو نفسه مصدر الثقة والطاقة لهم.

وعندما صدر التقرير السنوي للشركة عام ١٩٩٧ نص على ما يلي: «في مطلع التسعينيات وبعد أن انتهينا من تعريف أنفسنا كشركة دون قيود أو عوائق تحول بيننا وبين موظفينا ولدينا فهم شديد للتعلم والتزام بالمشاركة أصبح من المستحيل على أي منا أن يقبل الشخصية المستبدة ومتصلبة الرأي في العمل إذ كان هذا بالأمس فقط أما اليوم فلا».

هناك فارق بين مدير كلب ينبح فقط، وبين:

* «ويلش» الذي تحول من مدير مدمر والعدو رقم ١ إلى المبدع الكفء عند موظفيه.

* تحول رئيس الثمانينيات العدو إلى رئيس التسعينيات الودود والرقيق.

* تحول «ويلش» من مدير في المكتب إلى مدير يقضي نصف وقته مع موظفيه ليعرفهم وأصبح يعرف ألف موظف من موظفي الشركة بالاسم ولديه فكرة جيدة عن مسئوليات وظيفة كل منهم.

على الطريق:

- أنا المدير: وظيفتي هي إزاله العقبات وتحدي خيال الموظفين بتنفيذ أحلامهم الخيالية.

- رجل الأعمال الناجح لا يجني أمواله من قدراته وخبراته وإنما في أحيان كثيرة من أخطائه.

- ٩٥٪ من المديرين من الممكن أن ينطقوا بالصواب إلا أن ٥٪ منهم فقط يطبقون ما يقولون.

- عزيزي المدير: الشورى شيء حتمي لا مفر منه.

* * *

بين «إستخانوف» و «ريجان»

إضاءة **هناك شيئان يرغبهما الناس أكثر من العلاقة الزوجية والمال... وهما التقدير والثناء «ماري كي إتش».**

قصة: «إستخانوف» عامل روسي كان يعمل في منطقة مناجم الفحم في حوض نهر الدونتز، وقد أشاع السوفيت في عام ١٩٣٥ أن هذا العامل قد استعدن ١٠٢ طن من الفحم في مرة واحدة أي ما يعادل ما ينتجه العامل الواحد حوالي أربع عشرة مرة في المتوسط، وكان الغرض من هذه الإشاعة والضجة الكبيرة التي صحبتها أن يدفع العمال إلى العمل والإنتاج بسرعة، وبعد ذلك تم تكوين فريق «استخانوفية» لضرب المثال في سرعة الإنتاج مع سحق أي رأي معترض واعتباره من المخربين. وأي عامل حقق مستوى إنتاج عالٍ يطلق عليه لقب «إستخانوفي» ويتلقى تقديرات وامتيازات خاصة.

- تحكي «بيجي نونان»محررة كلمات الرئيس ريجان في كتابها الذي يحمل عنوان «ما شاهدته عند الثورة» عند ملاحظة تلقتها من الرئيس، لقد ظلت تكتب له طيلة أربعة أشهر ولم تقابله قط، وفي أحد الأيام كتب الرئيس «حسنًا جدًّا» على إحدى مسوداتها في الخطابة فحملقت فيها أولاً ثم قصتها بالمقص ولصقتها على بلوزتها وكأنها تلميذة بالصف الثاني نالت نجمة وطوال اليوم يراها زملاؤها ويحيونها فتنحني لهم لترد التحية.

على الطريق:

- يريد الناس الإحساس بأن ما أنجزوه ممتاز «فرانسيس هيزلين- رئيس مؤسسة دراكار».

- المكافأة هي ما تمنحه للناس الذين أنجزوا الأعمال المنوطة بهم، ومن ناحية أخرى فإن التقدير يتوج المجهودات فيما هو أكبر من أداء الواجب «من كتاب: كيف تفيد من الحوافز».

- كثير من المدراء يتجاهلون أو لا يقدرون سلطان المدح والإطراء حق قدره.

«رجز فلاكس»

هذه هي طريقة العمل هنا : لا تقدير، لا تشجيع لأحد
الرد : شكرًا : أنا مستقيل

إضاءة يكون الموظفون أكثر تقبلاً لبرامج الشركة الواسعة إذا شعروا بحق أن الشركة مهتمة بهم على المستوي الشخصي وبشكل يومي. «روزا ليندجيفري»

قصة: إنها امرأة حصلت على شهادة في التصميم المسرحي من إحدى الجامعات المرموقة، وذهبت بكل حماس للعمل كبائعة بأحد متاجر التجزئة الفخمة بمدينة «نيويورك»، وبرغم ساعات العمل المرهقة والراتب المتواضع إلا أن هذه المرأة أظهرت بشائر النجاح السريع، فعندما كانت في قسم الملابس الرياضية سجلت رقمًا قياسيًّا في المبيعات لمدة ثمانية عشر شهرًا متوالية، كما استطاعت إصلاح علاقات المتجر مع اثنين من الوكلاء، وقد أشرفت لفترة على سجل الحسابات لكي تفهم عملاء المتجر بشكل أفضل، على الرغم من أن ليس ذلك جزءًا من عملها، وأيضًا برغم المضايقات من قبل زملائها البائعين لمبالغتها في العمل، وعلى مدى عامين لم تتلق هذه السيدة إلا القليل جدًّا من التقدير لنجاحها، لقد كان هذا سيئًا بما فيه الكفاية فاضطرت إلى الاستقالة حتى تعرف مدى قيمتها، حيث صدم مديرها عندما سلمت له الاستقالة فقد سأها: «لكن لماذا تتركينا؟ إن لك مستقبلاً كبيرًا هنا!».

ردت قائلة: «إن الأمر محبط للغاية، فلم أسمع كلمة تشجيع واحدة، لم يقل لي أي شخص هنا أني أودي عملاً جيدًا».

على الطريق: - نحن نسير على أقدامنا ولكن على رغباتنا.

- التشجيع المستمر من المدراء والمشرفين والمساعدين غالبًا جدًّا ما يتم إهماله رغم أنه حافز أساسي جدًّا «جيم مولتراب».

- يريد الناس الإحساس بأن ما أنجزوه ممتاز «فرانسيس هيزلين».

- إن تقديرك لأفضل الموظفين لديك يرفع من معنوياتهم ويساعد على تعزيز صورة الشركة «شركة أدفير تايزمنت».

بين السلبي والإيجابي

إضاءة آساس كل تطوير هو تطوير الذات

السلبي	الإيجابي
- ليس لدي ما أفعله.	- دعنا ننظر إلى بدائلنا.
- هكذا تمامًا هي طريقتي.	- يمكن اختيار طريقة أخرى.
- إنه يدفعني إلى الجنون.	- إنني أتحكم في مشاعري.
- إنهم لن يسمحوا بذلك.	- أستطيع أن أبدع تصورًا فعالاً.
- إنني مضطر لفعل ذلك.	- سوف أختار استجابة ملائمة.
- لا أستطيع.	- إنني أختار.
- يتحتم عليّ.	- إنني أفضل.
- لو أن	- سوف أفعل.

على الطريق:

- الإجابة الوحيدة على الهزيمة هي: الانتصار «تشرشل».

- اسع لتحقيق سعادتك وما يبدو مسدودًا سوف يتحول إلى أبواب «جوزيف كامبل».

- كثير من الناس ينظفون بيوتهم ومكاتبهم ولكن القليل منهم ينظفون عقولهم من الأفكار السلبية.

- الإنسان يمكن أن يغير حياته إذا ما استطاع أنه يغير اتجاهاته العقلية والذهنية.

بين الناجح والفاشل

إضاءة **- النجاح هدف مزمن، ومستحيل ممكن يرسمه الأمل ويصنعه العمل ويصقله الفشل.**

- الناجح يري في العمل أملاً... والفاشل يري في العمل ألمًا.

- الناجح ينظر للمستقبل ويتطلع لما هو ممكن... والفاشل ينظر للماضي ويتطلع لما هو مستحيل.

- الناجح يتمسك بالقيم ويتنازل عن الصغائر... والفاشل يتمسك بالصغائر ويتنازل عن القيم.

- الناجح يناقش بقوة وبلغة لطيفة... والفاشل يناقش بضعف وبلغة فظة.

- الناجح لا تنضب أفكاره... والفاشل لا تنضب أعذاره.

- الناجح يفكر في الحل... والفاشل يفكر في المشكلة.

- الناجح يساعد الآخرين... والفاشل يتوقع المساعدة من الآخرين.

- الناجح لديه أحلام يحققها... والفاشل لديه أوهام وأضغاث أحلام يبددها.

- الناجح يلتزم بتعهداته... الفاشل كثير الوعود.

- الناجح يسعى نحو الأفضل... والفاشل يتبجح بأن هناك من هو أسوأ منه حالاً.

- الناجح يتحرك بخطى محسوبة... والفاشل يتحرك بسرعتين فقط: سرعة جنونية وسرعة بطيئة جدًا.

- الناجح يبحث عن أفضل سبل للعمل... والفاشل مقلد ويتبع الروتين باستمرار.

- الناجح دائم البحث عن المعلومات... والفاشل يكتفي بالمعلومات التي تصل إليه من الآخرين.

- الناجح يتخذ قراراته بسرعة ويغيرها ببطء... والفاشل يتخذ قراراته ببطء ويغيرها بسرعة.

- الناجح يعرف متى تكون المواجهة ومتى تُقبل الحلول الوسط... والفاشل يرضى بالحلول الوسط في الأساسيات ويواجه في الفرعيات التي لا تستحق المواجهة.

بين القائد والمدير

إضاءة

«القادة هم المهندسون والمديرون هم البناؤون، كلاهما ضروري ولكن دون مهندس لا يوجد شيء مميز يمكن بناؤه [مجهول].

إن جذر كلمة القائد Lead يعني يذهب، يسافر، يسمو.

أما جذر كلمة مدير manager يعني يعالج.

فرق بين معني المدير وهو معالجة المشكلات وبين معني القائد وهو الذهاب إلى أماكن جديدة.

المدير	القائد
- يسمع الناس.	- يجذب الناس.
- يأمر.	- يتواصل.
- يفعل الأشياء بشكل صحيح.	- يفعل الأشياء الصحيحة.
- يستسلم للظروف.	- ينتصر على الظروف.
- يطبق.	- يبدع.
- يحافظ على الأمور كما هي.	- يطور الأمور.
- يركز على الأنظمة.	- يركز على الناس.
- يعتمد على التحكم والسلطة.	- يلهم الآخرين بالثقة.
- ينظر إلى القريب.	- ينظر إلى البعيد.
- يسأل كيف؟ ومتى؟	- يسأل ماذا؟ ولماذا؟ وإلى أين؟
- ينظر للحد الأدنى.	- ينظر إلى الحد الأعلى.
- يقلد ويتبع النظام.	- يبتكر ويتحدى الوضع الراهن.
- يفكر بالنتائج القريبة.	- يفكر بالنتائج البعيدة.
- يركز على العمليات.	- يركز على الرؤية والقيم والتحفيز.
- يفكر بالمنطق.	- يفكر بالحل.
- يمتلك القدرة على الحزم.	- يمتلك المهارة في التوفيق بين الآراء لمختلف.
- يفكر بالاستمرار.	- يفكر بالتجديد والتغيير.
- ينظر إلى إنتاج الوحدة الواحدة كما هي.	- يربط إنتاج الوحدة الصغيرة بالأهداف الكبيرة.
- يؤثر في المجموعة التي تحت سلطته.	- يؤثر في مجموعات تتجاوز سلطته.
- يجعل الناس يقومون بما يجب القيام به.	- يجعل الناس يرغبون بالقيام بما يجب القيام به

على الطريق: - لا قيادة بدون إدارة.

بين الإدارة والقيادة

إضاءة: الأقدر على التغيير هم الذين يقودون

الإدارة هي الأشياء... القيادة هي قيادة الناس.

الإدارة هي البنية.... القيادة هي قيادة التلقائية.

الإدارة هي الكفاءة.... القيادة هي الفعالية.

الإدارة هي البرنامج... القيادة هي المبرمج.

الإدارة هي التكلفة... القيادة هي الاستثمار.

الإدارة هي التقنيات... القيادة هي المبادئ.

الإدارة هي صفقة... القيادة هي التحول.

الإدارة هي المنفعة... القيادة هي التشارك.

الإدارة هي السرعة... القيادة هي الاتجاه.

الإدارة هي الطرق... القيادة هي الغايات.

الإدارة هي العمل من خلال أنظمة... القيادة هي العمل على الأنظمة.

الإدارة هي تسلق السلم بسرعة... القيادة تسأل هل السلم يستند على الجدار.

على الطريق: - ليست القيادة في عدد أيامها ولكن في حصادها... انظر إلى فترة حكم عمر بن عبد العزيز وطاغية مثل فرعون.

- إذا كانت السمعة القيادية من ذهب فإن استقامة القائد هي منجم الذهب، الاستقامة هي التي تصنع القدوة.

- لا يتحول الإنسان إلى قائد ناجح إذا فعل كل شيء بنفسه أو لنفسه.

- القائد الحق يتعامل مع المشكلة والقائد المزيف يتأثر بها فقط.

القائد... قدوة

إضاءة **لا تطلب من الآخرين أن يفعلوا الأشياء الصعبة، كن قدوة وافعلها أنت بنفسك.**

قصة: قائد روماني زحف بجيشه إلى المعركة وهو يقود مؤخرته، اعترض طريقهم قنوات وخنادق مليئة بالمياه لم يكن في استطاعتهم عبورها بدون كبارى، لكنهم تغلبوا على ذلك بصنع كباري من جزوع النخيل الساقطة أو تلك التي قاموا بقطعها بأنفسهم، كان القائد يمسك بالرمح في يده اليسرى وفي يده اليمني كان يمسك بعصا، وعندما يرى أن هناك تراخيًا بين رجاله كان يتجه إلى الشخص المتراخي ويضربه بعصاه، وكان يعمل معهم قافزًا في الوحل بنفسه فكان الجميع يخجلون، كيف لا يعملون بجد مثله، كانت المهمة الموكولة لهؤلاء ممن هم في الثلاثين من العمر أو أقل لكنهم عندما رأوا حماس قائدهم بادر من هم أكبر سنًّا من ذلك بالمساعدة.

- لماذا النبي ﷺ قدوة؟ لأنه هو البيان العملي للإسلام فهو هادينا ومرشدنا في كل مواقفه مع الناس.

في الخندق وأصحابه جوعى كان يربط مثلهم حجرًا على بطنه الشريف.
يرفه عن صحابته حتى ينسوا الآلام التي يعانون منها فينشد لهم الأشعار.
يشاركهم في بناء المسجد مثل كل العاملين، يستشيرهم في كل شيء.
في المعارك كان في المقدمة، في الأزمات كان قبلهم في التحرك، في كل شيء.

على الطريق:

- لا يتبع الآخرون ما تقوله بقدر ما يتبعون ما يرون أننا نفعله.

- لا تفعل الشيء الذي لا تريد أن يفعله الآخرون وافعل ما تريد منهم أن يفعلوه.

- قد كان رسول الله على الرغم من الهول المرعب والضيق المجهد بمثابة الأمان للمسلمين ومصدر الثقة والرجاء والاطمئنان «سيد قطب».

- من وعظ أخاه بفعله كان هاديًا «الإمام الشافعي».

- علماء السوء جلسوا على أبواب الجنة يدعون إليها الناس بأقوالهم ويدعونهم إلى النار بأفعالهم «ابن القيم».

قـائد... سريع
الاختراق سريع الانكسار

إضاءة سـريـع الاشـتـعـال سـريـع الانـطـفـاء وسـريـع الشـهـرة والـنـجـومـيــة سـريــع الـعــودة لـلــوطن، إنهــا صــفــة الانـدفـاع غير المطلوبة في القائد.

قصة: هانيبال القرطاجي، دربه أبوه على ركوب الفيلة ولكنه لاحظ أنه يركب الفيل وبجواره جواده وحين سأله عن سبب ذلك قال: لأن الفيل بطئ الحركة وحين أريد أن أنقض على روماني- أي عدوه- أنتقل من فيلي لجوادي، فأعجبت والده هذه الفكرة فرافق الخيل بجوار الفيلة في معاركه.

قاد «هانيبال» الأفيال من افريقيا إلى روما القديمة عبر جبال الألب لكي يخرج بها على منافسيه لم يصدق الرومانيون أن يحدث ذلك ثم كانت دهشتهم فيما بعد في المعركة، عندما هاجم «هانيبال»جيشًا قوامه سبعون ألفًا من الرومان والمدربين والذين تم إعدادهم بدنيًا ونفسيًّا جيدًا بربع هذا العدد من جنوده القرطاجيين في واحد من أكثر معارك التاريخ حسمًا وهو لم ينتصر فيها وحسب لكنه ترك ثمانين بالمائه من الرومانيين قتلى في ميدان المعركة.

كان قائدًا ناجحًا جديدًا في أفكاره حتى أنه عندما قطع جبال الألب عمد إلى دهن أجسام جيوشه بالزيت كي تبقى أجسادهم دافئة.

كان قائدًا مبتكرًا أسس علم الجاسوسية واستفاد منه كثيرًا.

كان قائدًا متواضعًا فلم تكن له خيمة تميزه عن باقي جنوده.

كان قائدًا يعامل الأسرى معاملة حسنة ولم يبعهم رقيقًا ولا عبيدًا، وكان يساوي بينهم وبين جنوده ولكنه كان مندفعًا في الحرب فكانت نهايته سريعة.

وفي موقف لعمر بن الخطاب ﷺ حين عرض تولية رجل من المهاجرين أو الأنصار على جيش لمحاربة الفرس رفض وقال: «والله ما أجد لها أحق من الذين ندب الناس بدءًا ولولا أنه سليطًا عجولاً في الحرب لأمرته عليكم ولكنه أبو عبيد هو الأمير وسليط هو الوزير.

وكان عمر بن الخطاب قبلها يحفز الناس على قتال الفرس، ولكنهم كانوا يكرهون قتال

الفرس لقوة سطوتهم وشدة قتالهم، ثلاثة أيام لم يجبه أحد، فلما كان اليوم الرابع كان أول من انتدب من المسلمين أبو عبيد مسعود الثقفي ثم من بعده سليط بن قيس الأنصاري.

رفض تعيين سليط لأنه عجول مندفع في الحرب، ثم وصى عمر القائد عبيد وقال له: «اسمع من أصحاب رسول الله وأشركهم في الأمر ولا تجتهد مسرعًا بل اتئد، فإنما الحرب لا يصلحها إلا الرجل المكيث (أي الرزين المتأني) الذي يعرف الفرصة ولا يمنعني أن أؤمر سليطًا إلا سرعته في الحرب إلا عن بيان ضياع والله لولا سرعته لأمرته.

وبدأ المسير فوصل المسلمون وبينهم وبين الفرس نهر وعليه جسر فأرسل الفرس: «إما أن تعبروا إليه وإما أن نعبر إليكم» فقال المسلمون لأميرهم أبي عبيد: مرهم فليعبروا هم إلينا، فقال: ما هم بأجرأ على الموت منا ثم اقتحم إليهم فاجتمعوا في مكان ضيق هنالك فاقتتلوا قتالاً شديدًا لم يعهد مثله والمسلمون في نحو عشرة آلاف وقد جاءت الفرس معهم بفيلة كثيرة عليها الجلاجل لتذعر خيول المسلمين، فجعلوا كلما حملوا على المسلمين فرت خيولهم من الفيلة، ومما تسمع من الجلاجل التي عليها ولا يثبت منها إلا القليل على قسْر، وإذا حمل المسلمون عليهم لا تقدم خيولهم على الفيلة ورشقتهم الفرس بالنبل فنالوا منهم خلقًا كثيرًا وقتل المسلمون منهم مع ذلك ستة آلاف، وصار المسلمون لا يستطيعون الوصول إليهم فترجل أبو عبيد وترجل الناس معه وتصافحوا معهم بالسيوف، وفقد المسلمون خيلهم فأصبحوا رجَّالة يقاومون سلاح الفيلة والفرسان والمشاة من الفرس إلى جانب الرماة، فكان موقفًا صعبًا ولكن في النهاية مات أبو عبيد [تحت أقدام الفيلة ومعه أربعة آلاف من الصحابة والتابعين] وانتهى الأمر في القيادة آخر اليوم إلى المثنى بن حارثة الذي أدار الأمر بحكمة وحافظ على القوة المتبقية من المسلمين حتى انسحبوا عائدين على الجسر وحموا ظهورهم وكان آخر من عبر على الجسر.

وهنا أبو عبيد خالف من معه في أركان الجيش فقد نهوه عن العبور فلم ينته واستقل برأيه، لم يحسب للمعركة حسابها الكامل ولم يدرس أرض المعركة بشكل كاف.

وبعد زمن وتضميد الجراح واجتماع جيش ومدد للمثنى بدأ الاستعداد لمعركة جديدة، أرسل له قائد الفرس رسالة: «إما أن تعبروا إلينا أو أن نعبر إليكم» فقال المثنى: اعبروا وكانوا في رمضان فأوصاهم بالفطر حتى يتقوا بالطعام على قتال عدوهم فأفطروا، وبعد قتال عنيف أفنى المسلمون الفرس وأوغلوا فيهم وبلغ قتلاهم مائه ألف.

على الطريق:

- يمكن إيجاز تاريخ الفشل في الحروب في كلمتين: التأخر كثيرًا في فهم الأغراض المميتة لعدو متوقع، التأخر كثيرًا في إدراك الخطر المميت، التأخر كثيرًا في الاستعداد، التأخر كثيرًا في توحيد القوات الممكنة لغرض المقاومة، التأخر كثيرًا في الوقوف بجوار الأصدقاء» «جنرال/ دوجلاس ماك آرثر».

- أنت لا تعرف أبدًا ما هو الموقف في المستقبل فالعناصر التي تسببت وساعدت على نجاحك قد لا تتوفر ساعتها.

- يبدأ الفشل دائمًا من العقل، إذا اعتقدنا أن «الفشل» هو ما سوف ندركه.

- الفشل حدث مؤقت يمكن أن يكون بل ويجب أن يكون مجرد درس في طريقنا لتحقيق النجاح.

- إذا حدث وارتكبت خطأ ما، سارع بالاعتراف به، والأهم من ذلك تصحيحه فبينما يكون هذا السلوك في توجيه النفس شيئًا طبيعيًا تمامًا ولا يستحق إطراءً إلا أن يكسبك مديح الآخرين وراحة البال، ويمكنك من أن تغفر أخطاء غيرك «مارشال / ردي بيلي إسلي».

- إذا كان هناك رجل لم يقترف أخطاء في الحرب فهو لا شك لم يخض غمار الحرب إلا قليلاً.

المسئولية الموضوعية

إضاءة **القائد الناجح: هو الذي يتحمل المسئولية عند الفشل لأنه عندها يقول: أنا فشلت ولا يقول لقد فشل رجالي.**

قصة: في أغسطس ١٩٨٥ اصطدمت طيارة يابانية بقمة جبل وهلك كل من كان فيها (٥٢٥) شخصًا وملأ الخبر أسماع الدنيا ونقل التلفزيون عبر الأقمار الصناعية صورًا للفاجعة، وبعد يومين من الحادث استقال رئيس مجلس إدارة الخطوط الجوية اليابانية وقبلت استقالته، ولم تكن الاستقالة نتيجة لخطأ وقع فيه الرجل شخصيًا أو حتى تقصير منسوب للشركة فقد أثبت التحقيق الدقيق الذي تولاه اليابانيون أن الطيارات من طراز بوينج ٧٤٧ (الجامبو) تتعرض ذيولها للشروخ في ظروف جوية معينة وسلمت شركة بوينج بنتائج التحقيق، وأعلنت استعدادها لإعادة فحص كل الطيارات التي باعتها لمعالجة هذا العيب، ولذلك كانت استقالة المدير مبنية على مفهوم المسئولية الموضوعية.

وحدث في الاتحاد السوفيتي أن هبط الطيار الألماني الغربي بطيارته الصغيرة أمام الكريملين وضريح لينين، فكما يقول الخبراء العسكريون لا يوجد نظام دفاعي يحول مائة في المائة دون اختراق طيارة واحدة، ولكن كان قرار المكتب السياسي السريع للحزب الشيوعي بتقاعد وزير الدفاع وإعفاء قائد قوات الدفاع الجوي.

الفارق بين الموقفين: الياباني هو الذي تقدم بالاستقالة لأنه لا يجوز في قيم المجتمع الياباني أن تمر دون أن تسقط في مقابلها بعض الرءوس، وقبل ٦٠ عامًا كان الرجل يقتل نفسه، أما الروسي فكانت الدولة هي التي تقيل وتعزل وتقوم بدور المسئولية الموضوعية.. في أي فكر أنت؟ في أي بلد أنت؟ ماذا في رأسك؟

تحمل المسئولية الآن:

قد يلومك الآخرون عندما تتطور الأمور للأسوأ؛ لذا عليك تحمل المسئولية الآن وجعل الأحداث تسير بالطريقة التي تريد أن تسير بها، فعندما لا تتولى المسئولية عن أعمالك فإنك بذلك تسلم زمام أمورك للآخرين الذين لا يولون اهتمامك أية أهمية؛ لأنهم لا يعرفونك حق المعرفة وإذا كانوا يعرفونك فعلاً فلماذا يتحتم عليهم أن يصنعوا لك ما لن تصنعه أنت لنفسك:

تحمل المسئولية تجاه كل شيء قمت به وكل شيء تجنبت القيام به.

أنت مسئول عن معاناتك. أنت مسئول عن كل شيء في حياتك.

أنت مسئول عما كنت عليه في الماضي. أنت مسئول عما ستصبح عليه في المستقبل.

أنت مسئول عن كل فرد تحت مسئوليتك.

على الطريق:

- يقول النبي ﷺ: «**كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته....**» [صحيح البخاري رقم ٨٦٧].
- إذا أردت أن يحترمك الآخرون يجب أن تحترم نفسك.
- كلما سقطت بشدة أكبر ارتددت إلى مسافة أعلى.
- أكبر خطأ يمكن أن ترتكبه هو أن تتجنب المواقف التي يمكن أن ترتكب فيها خطأ.

قائد كفء

إضاءة **إعداد الأرض + نثر البذور + العناية بالنبات - سقايته + إزالة الأعشاب الضارة = قائد**

قصة: في أثناء الحرب العالمية الثانية قام الجيش الأمريكي بأكبر دراسة عن فن القيادة تم إجراؤها على الإطلاق، قام بتصميم وتنفيذ وتحليل الدراسة أمهر الأساتذة الجامعيين من جميع أنحاء البلد، تلخصت الدراسة في سؤال واحد: ما الذي تريد أن تراه في قائدك؟

الإجابة هي: أن يكون القائد متمكنًا من أدواته.

قد تساعدك سياسات منصبك على الترقي، لكن هؤلاء الذين يعملون تحت إمرتك يريدون أن يعرفوا ما الذي تعرفه، وما الذي يمكنك عمله، وهل أنت متمكن من أدواتك وأن تكون قادرًا عند الضرورة أن تعلم كيف يؤدون عملهم؟

إذا أردت أن تتفوق على المدى الطويل فيجب أن تكرس الوقت الكافي لكي تتمكن من عملك وتصبح خبيرًا فيه.

خبرة القائد تؤخذ من مصدرين:

المصدر الأول: الكتب القديمة التي تعد كنزًا للذكريات البشرية والحكم الإنسانية.

المصدر الثاني: مشاركة الفرد في أحداث الحياة.

على الطريق: -لا يمكن أن يتسم سلوك القادة بالكفاءة إطلاقًا إلا إذا أصبحوا متميزين في مجالهم «جنرال/ هنري فوكس».

- يتوقع الجندي الأمريكي من الضابط المسئول عنه أن يكون قادرًا على أن يعلمه كيف يؤدي عمله ويتوقع من قواده أكثر من هذا «جنرال/ أومار برادلي».

- جيش من الأرانب يقودهم أسود أفضل من جيش من الأسود يقودهم أرنب.

«نابليون».

١٣ مبدأ للقيادة لـ «كولين باول»

إضاءة **الإنسانية والعمل الجاد أكثر أهمية من الذكاء وإرضاء الذات «كولين باول».**

قصة: الجنرال «كولين باول» قاد الجيوش الأمريكية وتولي وزارة الخارجية الأمريكية، له أسلوبه القيادي المتميز بالمهارة والثقة يحترمه الآخرون له ثلاثة عشر مبدأ جمعها عبر السنين وهي:

١- الأمر ليس سيئًا كما تعتقد وسيبدو أفضل في الصباح.

٢- اغضب بشدة ولكن تخطَّ هذه المرحلة سريعًا.

٣- تجنب الارتباط العميق بين ذاتك ومركزك، فعندما ينهار مركزك ستنهار ذاتك معه.

٤- نعم، يمكن القيام بكل شيء.

٥- احترس لما تختار فقد تحصل عليه بالفعل.

٦- لا تسمح للواقع المخالف أن يقف في وجه قرار جيد.

٧- لا يمكنك القيام عن شخص باختياراته، ويجب ألا تسمح لأي شخص أن يقوم بها عنك.

٨- راجع أصغر الأمور.

٩- أشرك الآخرين في التقدير الذي تحصل عليه.

١٠- ابق هادئًا وكن طيبًا.

١١- لتكن لك رؤية وكن لحوحًا بشأنها.

١٢- لا تستشر المتشائمين أو الخائفين.

١٣- التفاؤل المستمر يضاعف القوى والهمم.

على الطريق:

- أسهل إنسان يمكنك أن تخدعه هو نفسك.
- خصالنا تصنعنا بنفس الطريقة التي نصنع بها خصالنا.
- إذا كنت تخاف من الفشل فسوف تفشل في أن تنجح.
- إن لك جسداً واحدًا فاحترمه، وعقلاً واحدًا فعلمه، وحياة واحدة فعشها.
- شخصية الإنسان تبنى بالتدريج لكنها يمكن أن تنهار في لحظة واحدة وبخطأ واحد.

لماذا الجنرال «جرانت»؟

إضاءة **إذا لم تستطع أن تجد الطريق، استحدث واحدًا «هانيبال».**

قصة:

- لا يمكنني الاستغناء عن هذا الرجل إنه محارب.... الكلام لـ: لنكولن الرئيس الأمريكي.

- ولكنه يشرب الخمر ... الكلام لـ: جنرال منافس لـ «جرانت».

- إنها شائعات، ولو كانت حقيقية أخبرني عن الصنف الذي يشربه حتى أرسل بعضًا منه لكل جنرالاتي.. الكلام لـ: لنكولن.

- إنه يتفوق على الجميع في شيء وهو: اقتحام المشكلات وعدم مهابتها بل يواصل تحديدها، مثل هذه المشكلات قد ترغب شخصًا مثلي وتصيبة بالتردد.... الكلام لجنرال زميل لـ (جرانت).

- ماذا تعرف عن «جرانت» ..... سؤال من لنكولن لزميل دراسة لـ : جانت.

- كانت الإجابة: لقد مررنا بكثير من الصعاب يا سيدي، هو لا يترك موقعه.

وهكذا تم تعيين «جرانت» قائدًا عامًا ثم تم انتخابه كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية، وكان الرئيس الثامن عشر وفي الفترة من ١٨٦٩ إلى ١٨٧٧.

على الطريق: - إذا بدأت شيئًا فعليك استكماله وإلا فلا تشرع فيه من البداية.

- تكمن قيمة العمل في استكماله حتى النهاية «جنكيز خان».

- إن لمن الخطورة أن تدخل حربًا وأنت غير عازم على الفوز بها. «دوجلاس ماك آرثر».

الجسارة...
تلك هي حكمة الجنرال

إضاءة **لا يوجد مستحيل في الحروب، شريطة أن تتصرف بجرأة «جورج باتون».**

قصة: فاجأ الألمان الحلفاء بالهجوم المفاجئ في نهاية الحرب العالمية الثانية في شتاء عامي ١٩٤٤-١٩٤٥، أصيب الجميع بالارتباك وأخذ القادة يحسبون إلى أي مدى يتراجعون قبل

أن يعيد الحلفاء تنظيم خطوطهم ليدافعوا عن أنفسهم ضد الألمان، الوحيد الذي لم يتحدث عن الانسحاب هو الجنرال (باتون) هو الذي تحدث عن الهجوم، أقنع زملاءه بهذا وحصل على سلطة سمحت له أن يدور حول محور تقدم جنده المجهدين المرهقين بنسبة تسعين درجة وأن يشن هجومًا يهجم به بجسارة على القوات الألمانية، حولت جسارة (باتون) الهزيمة إلى نصر عظيم ساهم في تقصير أمد الحرب.

على الطريق:

- يكمن الأمان في الجرأة والجسارة «نابليون بونابرت».
- عندما يكتنف الموقف غموضًا، عليك بالهجوم. «جنرال/ هينزجوديريان- ألمانيا».
- عندما يكون هناك عقبات، تصرف بجسارة.
- إذا كنت تريد تحقيق المستحيل، يجب أن تتصرف بجسارة.

الفارق بينك وبين رئيسك

إضاءة **موظفك ثروة فحافظ عليها**

قصة: إنها النظرة المختلفة لنفس العمل ولكن المدير مدير والموظف موظف، هكذا يقولون وينفذون كالتالي:

- إذا أخذت وقتًا طويلاً في عمل ما فأنت بطيء، لكن إذا أخذ رئيسك وقتًا طويلاً في ذلك فهو دقيق.
- إذا لم تعمل ما كلفت به فأنت كسول، لكن إذا لم يعمل رئيسك ما كلف به فهو مشغول.
- إذا عملت خطأ فأنت أبله، لكن إذا عمل رئيسك خطأ فهو بشر.
- إذا كنت في إجازة مرضية فأنت دائمًا مريض، لكن إذا كان رئيسك في إجازة مرضية فهذا يعني أنه مريض جدًّا.
- إذا اتخذت موقفًا ما وأصررت عليه فأنت أرعن عنيد، لكن إذا فعل هذا رئيسك فهو حازم.
- إذا أسعدت رئيسك فأنت متملق منافق... ولكن إذا أسعد رئيسك رئيسه فهو متعاون.

- إذا عملت شيئًا ما بدون أن تكلف به فأنت متجاوز لصلاحياتك، أما إذا عمل رئيسك نفس الشيء فهو مبادر.

- إذا خرجت من مكتبك ولم يجدك عليه فأنت تتجول في الخارج وتتمشى لتضيع وقت العمل، أما إذا فعل رئيسك نفس الشيء فهو في مهمة عمل.

- إذا أغمضت عينيك لحظة فأنت نائم، أما إذا أغمض الرئيس عينيه فهو بالتأكيد يفكر في طريقة لتطوير وتحسين العمل.

على الطريق:

- المدير التقليدي يسأل عندما يرى أشياء تحدث ويقول: لماذا تحدث؟

المدير النابه يحلم بأشياء لم تحدث أبدًا ويسأل: لماذا لا تحدث بالفعل؟

- هناك نوعان من المديرين: السريع والميت.

الأول هو الذي يرغب في البقاء في دنيا الأعمال.

والثاني هو الذي لا يدرك شيئًا في الحياة.

- من يقدر يعمل، ومن لا يقدر يسخر من العاملين.

فات الأوان الآن

إضاءة **لا بد للقادة أن يتحلوا بالبصيرة النافذة فالقائد الذي لا يتمتع بالقدرة على التخطيط ما هو إلا تابع أو حارس «بيري سميث».**

قصة: نشرت صحيفة «أنديانا ديلي ستيودنت» بتاريخ ٦ فبراير ١٩٥٨ هذه القصة للكاتب/ «ريكس ألن ريديفر»:

بينما كان موكب استعراضي يعبر أحد شوارع المدينة ارتفع صوت من بين الجمهور الغفير يقول: «انتبهوا أيها الحمقى لقد ضللتم الطريق وطريقكم هذا لا يؤدي إلى شيء وهو طريق مسدود» توقف الركب وفزع الناس وقالوا: «هل حقًا ما تقول» ؟

تطلعوا إلى المقدمة وإذا بقائدهم يشق طريقه إلى الأمام في فخر وكبرياء فقالوا:

«لا شك في أنه يسير في الاتجاه الصحيح فها هو يمشي شامخًا مرفوع الرأس، إنه حقًّا يسير في الاتجاه الصحيح» وانطلقوا وراءه بحماسة.

ولكن... القائد الوسيم توقف وبدت على وجهه ملامح الفزع والتف خلفه وقال يخاطب نفسه: «هل أنا في حلم أم في واقع، لا شك أني أسير في الاتجاه الصحيح فها هي الأعداد الهائلة من الناس تتبعني ولا يمكن أن أكون إلا على الطريق الصحيح وانطلق في مسيرته.... نحو الهاوية.

على الطريق:

- لا نريد أن تكون كقائد الثورة الفرنسية الذي قال: «إذا انطلق أبناء شعبي فعلي أن أتعرف على اتجاه سيرهم كي أقودهم إلى حيث يرغبون الذهاب» الرئيس الأمريكي الأسبق جون كنيدي.

- القادة ذو الفاعلية يتعافون سريعًا من القرارات السيئة «روجز فريتس».

- الأقدر على التغيير هم الذين يقودون.

- إذا كان البحر هادئًا فإن كل السفن تظهر براعة الإبحار «وليام شكسبير».

قوانين «بن فرانكلين» الاثنا عشر للنجاح

إضاءة **ليس كل ما هو تغيير أفضل بالضرورة لكن كل ما هو أفضل تغيير بالضرورة**

قصة: كان «بن فرانكلين» أحد رجال الأعمال الرواد الناجحين في الولايات المتحدة الأمريكية وقد تقاعد عن العمل وهو في الأربعينيات من عمره، وقد كتب سيرته الذاتية التي كشف فيها أسرار نجاحه وهي:

١- حاول أولاً أن تدير ذاتك وأمورك قبل أن تفكر في إدارة الآخرين.

٢- التأثير في الآخرين أهم من الفوز عليهم.

٣- كن سباقًا ومجددًا في مجال التجارب والتغيير.

٤- أحيانًا يكون القيام بألف إنجاز صغير سليم أفضل من القيام بإنجاز واحد عظيم.

٥- الحافز هو كل شيء.

٦- اجعل نهاياتك أفضل من بداياتك.

٧- أفضل التعليم ما علمته لنفسك.

٨- كل إنسان يريد أن يبدو للآخرين منطقيًا.

٩- اعمل بجد واجتهاد وراقب مصروفاتك.

١٠- كون مجموعة قيم خاصة بك تقود أفعالك وتصرفاتك.

١١- أوجد حلولاً لمشاكل تبدو مستحيلة الحل.

١٢- كون سمعة حسنة واترك ميراثًا قيمًا.

على الطريق:

- من لا يجد هدفًا يموت في سبيله لا يستحق أن يحيا.
- العمل من أجل لقمة العيش لم يعد كافيًا يجب أن تعمل في سبيل الحياة كلها.
- هناك دائمًا اتجاهان لإستنفاد طاقتك: إما أن تجذب لأسفل أو تشد لأعلى.
- لا تسمح أبدًا لما لا تستطيع القيام به أن يؤثر على ما تستطيع القيام به.
- الحياة ليست ملزمة بمنحنا كل ما نريد.

الوصايا العشر لـ «توماس جيفرسون»

إضاءة **التحديات تجعلك تكتشف أنك تملك قوى ومواهب لم تكن تعرفها، فهي التي تجعل أدواتك أقوى من توقعاتك وما تجعلك تتجاوز إمكاناتك المعتادة بكثير.**

قصة: «توماس جيفرسون» من المؤسسين للولايات المتحدة الأمريكية والمؤلف الرئيسي للإعلان الاستقلال الأمريكي كانت له عشر وصايا،هي:

١- لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد.

٢- لا تتعب الآخرين بما يمكنك القيام به بنفسك.

٣- لا تنفق نقودك قبل أن تكسبها.

٤- لا تشترى شيئًا لا ترغب فيه لمجرد أن ثمنه رخيص.

٥- الكرامة تكلفتها أعلى من الجوع والعطش والبرد.

٦- نادرًا ما تندم على قله الأكل.

٧- لا تقابلنا المشاكل أبدًا فيما نقوم به بمحض إرادتنا.

٨- لا تقلق مما قد يحدث فهو لا يحدث إلا عندما تقلق.

٩- خذ حقوقك دائمًا بالأساليب السلمية.

١٠- إذا كنت غاضبًا عد إلى عشرة إذا كنت غاضبًا جدًّا عد إلى مائة.

على الطريق:

- العالم يغير الناس ويتفاعل معهم تبعًا للميول الاستعدادات التي يضعونها فيه.
- عندما يعم الرخاء لا تركن للراحة وتستنزفه كله.
- ما يتراءى لك في ضوء المصابيح لن يبدو كما هو في ضوء الشمس.
- لا ينبغي أن تنشغل إلى الحد الذي ينسينا أن نستعد للمستقبل مثلما لا يجب أن تنشغل إلى درجة تنسينا أن نتوقف لملء خزان السيارة بالوقود.
- يمكن للتحدي أن يمثل عقبة أو سلمًا للنجاح ويتوقف الأمر على نظرتك إليه.
- من لا يأمل في الفوز فقد خسر بالفعل.

سوط الصدق والصراحة

إضاءة **لـديّ حيلـة بارعـة دعونـا نقـول الصـدق «بيـل يبرنباش».**

قصة: عمده نيويورك «إيدكوتش» تعرض لموقف صعب استطاع أن يحصل على ثقة الناس فيه لصدق حديثه، ففي عام ١٩٨٠ أنفق ٣٠٠ ألف دولار لبناء طرق خاصة لسباق الدراجات في نفس طرق السيارات، مما ألحق ضررًا بالغًا بالمتسابقين، وبدأت الصحافة تنعت «كوتش» بشدة لإنفاق وإهداره المال في وقت كانت المدينة تعاني فيه من أزمات مالية بالغة، تم استضافته في برنامج «صانع الأخبار» وبدأ أحد المذيعين حديثه بالسؤال التالي: ما هو السبب الذي جعلك تنفق ٣٠٠ ألف دولار في إنشاء الطرق الخاصة بسباق الدراجات على الرغم من المشكلات المادية التي تعاني منها نيويورك في الوقت الحاضر؟

ظل «كوتش» صامتًا لبرهة من الزمن وظن الناس أنه سوف ينفجر بعد ذلك بكلام حاد إلا

أنه تبسم قائلاً: «إنكم على صواب إن تلك الفكرة مروعة للغاية، كنت أظنها مجدية إلا أنها أخفقت وإنها لمن الأخطاء الكبرى التي لم أرتكبها من قبل»، ثم توقف بعد ذلك عن الكلام. ما زال على نهاية البرنامج ست وعشرون دقيقة وقد أعدوا في البرنامج أسئلة عن طريق الدراجات واضطر المذيع أن يسأل مرة أخرى: «ولكن كيف استطعت أن تفعل ذلك؟

فأجابه «كوتش»: لقد أخبرتك من قبل أنني أخطأت وقمت بعمل فاشل لا يجدي نفعًا، وتوقف عن الكلام مرة أخرى.

والآن فقد بقي على انتهاء البرنامج خمس وعشرون دقيقة أخرى ولم يسأله أحد سؤالاً آخر، كان «كوتش» صادقًا ولقد أثار الإعجاب في نفوس الجميع.

على الطريق:

- إنه لمن الصعب أن تعتقد أن يصدق شخص ما حيثما تعلم نفسك أنك خليق بأن تكذب لو كنت مكانه «إتش. إل. مينكين».

- إذا أردت أن يحترمك الآخرون يجب أن تحترم نفسك (مجهول).

بائع الأفكار وزيادة عليها: الإقناع

إضاءة **لكي نقنع الآخرين بما نريد، ينبغي أن يصدقوا حديثنا أولاً، ولكي يصدقوا حديثنا ينبغي أن يكون حديثنا صادقا، ولكي يكون حديثنا صادقا ينبغي أن يكون واقعيًّا «إداورد آر. مورو».**

قصة: إن الرئيس «بنجامين فرانكلين» واحد من أفضل باعة الأفكار، كان دائمًا يطفو على القمة ويحصل على ما يريد، وضع دستور الولايات المتحدة.

يقول «فرانكلين»: إن الطريقة التي تقوم بها بإقناع الآخر هي أن تعرض عليه قضيتك باعتدال ودقة، ثم تقول بعدها: أنه من الممكن أن تكون مخطئًا في رأيك بالطبع، الأمر الذي يدعو الطرف الآخر المنصت إليك إلى تلقي ما عليك أن تقوله، ويجد نفسه رغمًا عنه يستدير إليك لكي يقنعك بصحة ويقين ما عرضه من آراء، طالما أنك متشكك فيها لكن إن حادثته بلهجة تحددها الثقة الزائدة والتعالي فلن تجعل من الطرف الآخر سوى معارض لك.

نفس هذا الوضع النفسي هو الذي ينجح دائمًا سواء أكنت تحاول أن تدفع المجلس إلى تبني وجهة نظرك في أمر له أهمية مثل التوقيع على دستور الولايات المتحدة أو إلى رغبتك في أن تؤمن زوجتك مثلاً على وجهة نظرك في كيفية تزيين المنزل.

على الطريق:

- الإقناع هو: عملية تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك.
- اجمع الحقائق التي تلزمك أولاً ثم قم بتحويرها كيفما تشاء «مارك توين».
- القاعدة الذهبية للإقناع: أنصت إلى الآخرين بنفس القدر الذي تود أن ينصتوا به إليك «هاري ميلس».
- لتكن كلماتك بسيطة وحججك قوية «مثل إنجليزي».

أنت... دون أغطيه شمعية

إضاءة **لا يمكن أن يكون الصدق صدقًا حتى يصدقك الآخرون «بيل بيرنباش»**

قصة: يقول الفيلسوف «جيري سبينس» وأحد القضاة الأمريكيين والذين اتسم ببراعته الفائقة، ولم يخسر قضية واحدة أمام القضاء طوال مدة أربعين عامًا هي مدة عمله في المحاماة: «يمكن أن تكون من أبرع الخطباء الذين عرفهم العالم وتمتلك قدرات عقلية فائقة وبراعة ذهنية عالية، وأن تكون ضليعًا في كافة صور المناقشة والجدال، ولكن ما لم تكن صادقًا في قولك فلا يمكن أن يصدقك الآخرون».

الثقة + المعرفة= الصدق

- سأل تشرشل ذات مرة المتحدث الرسمي له وهو «بورك كوكران» وكان أمريكي الجنسية والمعلم الخاص للرئيس «فرانكلين روزفلت»: ما هو سر البلاغة في القول؟، قال «بورك»: إن تحقيق البلاغة في القول يعتمد أساسًا على إيمانك بما تتحدث، إن صدق القول يعني ألا تتحدث بما لا تؤمن به.

- يشتق معنى كلمة الصدق في اللغة الإنجليزية Sincerity من الكلمة اللاتينية «سينسيراس» والتي تعني حرفيًا «دون أغطية شمعية»، حيث كان النحاتون المخادعون يقومون باستخدام الأغطية

الشمعية في تغطية أو إخفاء الأخطاء أو الشقوق في الأعمدة الرخامية إلا أنه عندما تتعرض تلك الأعمدة الرخامية إلى العوامل الجوية يسقط الشمع فيتم اكتشاف أمر هؤلاء النحاتين، وهذا يعني أن الشخص الصادق هو الشخص الذي لا يظهر بأي مظهر خادع أو مزيف.

على الطريق:

- إن الرسالة الحقة هي ما يتذكره الشخص الآخر لا ما تتفوه به أنت «هاري ميلز».
- ليس الهدف من التحدث الإخبار بالحقيقة بل الإقناع «توماس ماكاولاي».

قانون التوقع

إضاءة **لا يكتشف المرء أراضي جديدة إلا إذا كان مستعداً لفقد رؤية الشاطئ الذي جاء منه «أندريه غاير».**

قصة: مدير في إحدى المدارس قال لثلاثة من المدرسين: بما أنكم ثلاثة مدرسين فقد اخترنا لكل منكم ثلاثين طالبًا هم أحسن طلاب المدرسة ذكاءً لتدرسوا لهم في صفوف خاصة، ولكن لا تخبروا الطلاب ولا تخبروا أهلهم؛ لأن هذا سيفسد العملية التعليمية.. درسوه لهم بشكل عادي واستخدموا منهجًا عاديًا، ولكننا نتوقع لهم نتائج جيدة، بالفعل قام المدرسون بالتدريس بشكل عادي تمامًا واستخدموا المنهج العادي نفسه، وفعلاً كانت النتائج رائعة، قال المدرسون بأنهم وجدوا الطلاب يتجاوبون ويفهمون بشكل لم يعتادوا عليه، ثم جرى إخبار المدرسين بأن الموضوع لم يكن إلا تجربة وأن الطلاب هم طلاب عاديون جري اختيار أسمائهم عشوائيًا بلا ميزة خاصة، وفوق ذلك فإن المدرسين أنفسهم هم عاديون أيضًا جرى اختيار أسمائهم بالقرعة.

ماذا يعني هذا؟

إن التوقعات هي التي صنعت النتيجة بالرغم من أن المعلومات كانت في الأصل خاطئة.

إن ما يتوقعه الآباء والأمهات من أولادهم له أكبر الأثر في صنع سلوك هؤلاء الأبناء.

إن ما يتوقعه الآخرون منا يتحكم فيما نعمله على شرط أن يكون التوقع قويًا وواضحًا.

إن أهم إنسان في تحقيق توقعاتي هو أنا، إن ما أتوقعه من نفسي يتحقق أكثره سواء أكان توقعي إيجابيًا عاليًا أو سلبيًا منخفضًا؛ لهذا فإن من المهم أن أتوقع من نفسي النجاح والتفوق والتميز.

على الطريق:

- ما أتوقع أن يكون عليه سلوكي فإنه سوف يتحقق ولو كان مبنيًّا على أسس خاطئة في الأصل.
- التوقعات المحدودة لا تؤدي إلا إلى نتائج محدودة «سوزان لوريس ويليج».

لقد ابتلعت أفعى... نعم

إضاءة: الأفكار الراسخة في الذهن تؤدي إلى مثيلها من الأفعال..

قصة: يحكي أن فلاحًا ذهب إلى منزل رجل نبيل حيث استقبله السيد ودعاه إلى مكتبه وقدم له طبقًا من الحساء، وحالما بدأ الفلاح تناوله لاحظ وجود أفعى صغيره في الطبق، وحتى لا ينزعج النبيل فقد اضطر لتناوله حياءً منه وبكامله، وبعد أيام شعر بألم كبير مما اضطره للبحث عن طبيب فوصفوا له الطبيب الماهر وكان هو نفسه السيد النبيل فعاد إليه مرغمًا ليسأله الدواء، دخل عليه فاستقبله أحسن استقبال في مكتبه وجهز له الدواء وقدمه له في كوب، وما إن بدأ بتناوله حتى وجد مرة أخرى أفعى صغيرة في كوبه، قرر هذه المرة ألا يصمت وصاح بصوت عالٍ أن مرضى كان بسبب هذه الأفعى اللعينة، ضحك السيد النبيل بصوت عالٍ وأشار إلى سقف الحجرة حيث معلق فيه قوس كبير وقال للفلاح: إنك ترى في صحنك انعكاس هذا القوس وليس أفعى كما تعتقد، في الواقع لا توجد أفعى حقيقية.

نظر الفلاح مرة أخري إلى كوبه وتأكد أنه لا يوجد أفعى حقيقية بل هناك انعكاس بسيط، وغادر منزل السيد النبيل دون أن يشرب الدواء وتعافى في اليوم التالي.

إننا عندما نتقبل وجهات نظر وتأكيدات محدودة عن أنفسنا وعن العالم المحيط فإننا نبتلع خيال الأفعى، وستبقى هذه الأفعى الخيالية حقيقية ما دمنا لم نتأكد من العكس.

وما إن يبدأ العقل الباطن بتقبل فكرة أو معتقد ما سواء كان صائبًا أو لا حتى يبدأ باستنباط الأفكار الداعمه لهذا المعتقد، فالعقل قادر على تشويه صورة الواقع ليصبح ملائمًا ومطابقًا لوجهات النظر التي تريدها.

على الطريق: - الشجاعة تنمو بالإقدام والخوف ينمو بالتراجع «سيروس».

- عندما أجرؤ على أن أكون قويًّا وعلى أن أستغل قوتي هذه في خدمة بصيرتي، عندئذٍ تصبح مخاوفي أقل أهمية شيئًا فشيئًا «أندريد لورد».

ما الذي يحركك؟

إضاءة **المخاطرات الباسلة تمنح الحياة، إنها تساعد على التطوير وتجعلك شجاعًا وأفضل بكثير مما تظن نفسك «جوان آل. كورسيو».**

قصة: كان هناك رجل أعمال شهير في الأوساط المالية يرقد على فراش الموت وكان يرقد تحت خيمة أوكسجين للتنفس الصناعي ويقف بجانبه أحد موظفيه المخلصين يبكي ودموعه تنزل على وجهه، فإذا برجل الأعمال الذي يحتضر يهمس لموظفه بإجهاد ملحوظ ويقول: لا تحزن وأريدك أن تعلم أنني أقدر خدماتك المخلصة لي طوال السنوات الماضية وسأترك لك مالي وطائرتي وضياعي ويختي وكل ما لديّ فقال الموظف باكيًا: أشكرك يا سيدي لقد كنت طيبًا معي طوال هذه السنوات ليت هناك شيئًا ما أستطيع تقديمه لك في هذه اللحظات الأخيرة، فقال الرجل الذي بين الحياة والموت: هناك... هناك. فسأله الموظف المخلص: إذن أبلغني به بسرعة!

فقال الرجل الذي يحتضر بمشقه: كف عن الضغط بقدمك بهذه الشدة على خرطوم الأكسجين.

ما الذي يحركنا؟

إنها الدوافع والحاجات التي تحرك جميع أنواع السلوك البشري.

وهناك دائمًا صراع مستمر لإشباع الحاجات ويتم توجيه السلوك إلى هدف ما مرغوب ولكن البداية والترتيب كالتالي:

١- الحاجات الأولية: حيث الحاجات الفسيولوجية مثل الطعام والشراب والهواء.

٢- الحاجة إلى الأمن والأمان: حيث حاجات الأمن والطمأنينة وغياب الأخطار.

٣- الحاجة إلى الحب والانتماء: حيث حاجات الحب والانتساب والتقبل والانتماء.

٤- حاجات المركز والمكانة: حيث حاجات الاحترام والإنجاز والقبول والاستحسان والتقدير.

٥- الحاجة إلى إثبات الذات: حيث حاجات تحقيق الذات وتحقيق الفرد لإمكانياته وإبداعاته.

تمر الحاجات وتتحول إلى دوافع وتدخل إلى العقل حيث يتم فلترتها حسب القيم والمعتقدات ليصدر من الشخص السلوك.

على الطريق:

- الشجاعة هي القوة تحت ضغط «أرنست هيمنجواي».
- كيف ستكون الحياة إذا لم تكن لدينا الشجاعة لمحاولة إنجاز أي عمل؟ «فان جوخ».
- الحياة تتسع أو تتقلص وفقًا لشجاعة الإنسان «أنايس نين».
- أفضل طريق للخروج من المصاعب دائمًا ما يكون من خلالها «روبرت فروست».

المسلم المستقبلي

إضاءة: **عند وضوح الرؤية يتحدد الهدف وبتحديد الهدف يتحدد المسار «نسيبة المطوع».**

قصة: يحكي أن «كسرى بن أنوشروان» مر بفلاح عجوز يغرس شجرة لا تثمر إلا بعد سنوات طويلة قد لا يمتد إليها عمر هذا الفلاح العجوز فقال له كسرى: كيف تتعب نفسك في غرس هذه الشجرة التي لن تنال من ثمرها أي شيء؟ فأجاب الفلاح العجوز: لقد غرس لنا من قبل فأكلنا ونغرس لمن بعدنا ليأكلوا.

وكابدوا المجد حتى ملَّ أكثرهم ... وعانق المجد من أوفى ومن صبرا
لا تحسب المجد تمرًا أنت آكله ... لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا

فالصبر الصبر وتحمل الآلام هو من يجعل الحلم حقيقة والخيال واقع ملموس مزدهر.

على الطريق:

- جوهر الإدارة هو: قوة التنبؤ قبل حدوث الأشياء «هنري فايول».
- لا يستطيع أحد أن يقود أفرادًا دون أن يقوم بتوضيح المستقبل الخاص بهم فالقائد هو بائع الأمل «نابليون بونابرت».
- البصيرة هي فن رؤية اللامرئي «جوناثان سويفت».
- من يركز عينيه على الأفق البعيد هو فقط من سيهتدي إلى طريقه الصحيح «داج هامارشولد».
- لتكن حياة طويلة أو قصيرة فكمالها إنما يتوقف على الغاية التي عشت من أجلها «ديفيد ستار جوردن».

الصليب الأحمر واستثمار الفرصة

إضاءة «يجب دائمًا أن تتوقع وجود فرصة ما، كن مستعدًا دائمًا ستكون هناك فرصة حيث لا تتوقع وجودها أبدًا» [مجهول].

قصة: كانت مصادفة ولكن تم استثمارها خير استثمار، «هنرى ديونانت» كان مديرًا لمستعمرة سويسرية عام ١٨٥٠ في الجزائر، وأراد بناء طاحونة قمح ولكنه لم يستطع الحصول على ترخيص للأرض التي يريد بناء الطاحونة عليها، وهنا قرر الذهاب بنفسه إلى أعلى سلطة في ذلك الوقت وهو «نابليون الثالث» وكان الأخير في هذا الوقت يحارب في جنوب إيطاليا وكان على «هنري» أن يجده واضطر أن يشارك في القتال في معركة «سولرينو» في «لومباردي»، وكانت بمثابة تجربة غيَّرت كثيرًا من حياته؛ حيث قضى عدة أيام عقب المعركة وكان يعمل خلالها في تمريض الجرحى وإنقاذ الأرواح وكتب في مذكراته: ألم يكن من المستطاع في وقت السلم والاستقرار تشكيل منظمات إغاثة بهدف الرعاية للجرحي في وقت الحرب من قبل متطوعين متحمسين ومؤهلين بشكل كافٍ ومكرسين لهذا الغرض؟

وكان الإجابة عن هذا التساؤل، فقد اجتمعت في ١٧ فبراير ١٨٦٣ اللجنة الدولية للصليب الأحمر وكانت تلك هي المرة الأولى وكانت البداية.

اذهب إلى من بيده السلطة، لا تذهب إلى صغار الموظفين لأنهم سوف يلقون بالمسئولية واللوم والعمل على شخص آخر.

شق طريقك الشاق عبر الجبال للوصول إلى الشخص الذي بيده زمام الأمور.

على الطريق:

- إن سر النجاح في الحياة يكمن في أن يكون الإنسان مستعدًا لأن يغتنم الفرصة عندما تسنح له «بنيامين ديزرائيلي».

- ما الفرصة؟ ومتى تقرع الباب؟ إنها لا تقرع الباب أبدًا يمكنك أن تنتظر حياتك بأكملها وتنصت وتأمل، ولكنك لن تسمع طرقًا على الباب أبدًا على الإطلاق، إنك أنت فرصة، ويجب أن تطرق البب الذي يؤدي إلى مصيرك، يجب أن تجهز نفسك للتعرف على الفرصة، وأن تسعى وراءها وتقتنصها، بينما تطور من قوة شخصيتك وتشكل صورة لذاتك تستطيع أن تعيش بها مع نمو احترامك لذاتك «ماكسويل مالتز».

همم أهل القمم

إضاءة: دعني أخبرك بالسر الذي قادني إلى تحقيق هدفي، إن قوتي تكمن في إصراري وعنادي وحدهما «لويس باستير».

قصة: سأل عن العلم فدلوه على بغداد حيث الإمام أحمد بن حنبل فسافر ماشيًا من الأندلس في أقصى غرب بلاد المسلمين إلى بغداد، فلما قرب بغداد وصل خبر محنة الإمام أحمد وأنه ممنوع من الاجتماع إليه والسماع منه، فقد حبس في بيته وجعل تحت المراقبة ورهن الإقامة الجبرية، فأغتم لذلك غمًّا شديدًا، ووضع حاجاته في بيت استأجره وذهب إلى إحدى حلقات العلم في المسجد فرأى رجلاً يكشف عن الرجال، يضعِّف ويقِّوي فقال: من هذا؟ لمن كان قربه، فقال: يحيى بن معين، فرأى فرجة قد تفرجت قربه فقام إليه وقال له: يا أبا زكريا رحمك الله غريب نائي الدار أردت السؤال فلا تستخفني، فقال له يحيى: قل، فسأله عن بعض من لقي من أهل الحديث فبعضًا زكى وبعضًا جرّح، فسأله في آخر السؤال عن هشام بن عمار، وكان قد أكثر من الأخذ منه، فقال: أبو الوليد هشام بن عمار صاحب الصلاة دمشقي ثقة وفوق الثقة لو كان تحت ردائه كبر وتقلد كبرًا ما ضره شيئًا لخيره وفضله، فصاح أهل الحلقة: يكفيك- رحمة الله عليك- غيرك له سؤال: فقال وهو واقف على قدميه: أكشفك عن رجل واحد: أحمد بن حنبل.

فنظر إليه كالمتعجب وقال له: ومثلنا نحن نكشف عن أحمد بن حنبل؟! ذاك إمام المسلمين وخيرهم وفاضلهم.

فخرج يستدل على منزل أحمد بن حنبل فدله الناس عليه فقرع بابه فخرج إليه الإمام أحمد ولم يعرفه فقال له: يا أبا عبد الله رجل غريب نائي الدار، هذا أول دخولي هذا البلد وأنا طالب حديث ومقيد سنَّة (أي جامع حديث) ولم تكن رحلتي إلا إليك.

قال الإمام أحمد: ادخل الأسطوان (يعني: الممر إلى داخل الدار) ولا تقع عين عليك، فدخل وقال الإمام: وأين موضعك، قال له: المغرب الأقصى.

قال الإمام: إفريقية.

قال: أبعد من إفريقية، أجوز من بلدي البحر إلى إفريقية، بلدي الأندلس.

قال الإمام: إن موضعك لبعيد وما كان شيء أحب إليّ من أن أحسن عون مثلك على مطلبه

غير أني في حيني هذا ممتحن بما لعله قد بلغك.

قال: بلى قد بلغني وهذا أول دخولي وأنا مجهول العين عندكم؛ فإن أذنت لي أن آتي كل يوم في زى السؤال (في هيئه متسول) فأقول عند الباب ما يقولون فتخرج إلى هذا الموضع فلو لم تحدثني في كل يوم إلا بحديث واحد لكان لي فيه كفاية.

قال الإمام: نعم على شرط أن لا تظهر في الحلق ولا عند المحدثين.

قال: لك شرطك.

فكان يأخذ عصا بيده ويلف رأسه بخرقة ويجعل ورقه وأدواته في كمه ثم يأتي باب الإمام فيصيح: الأجر- رحمك الله- والسؤال هناك كذلك، فيخرج الإمام إليه ويغلق باب الدار ويحدثه بالحديثين والثلاثة والأكثر، والتزم ذلك حتى مات الممتحن له (الخليفة المأمون ومن بعده المعتصم ثم الواثق وولي بعده من كان على مذهب السنة (الخليفة المتوكل) فظهر أحمد وعلت إمامته وكانت تضرب إليه آباط الإبل فكان يعرف له حق صبره، فكان إذ أتى حلقته فسح له وقص على أصحاب الحديث معه وكان يناوله الحديث مناولة ويقرؤه عليه.

من هذا الصابر صاحب الإرادة الثابتة التي لم تلن.

إنه «بقي بن مخلد» الذي عاد إلى الأندلس فملأها علمًا وله مسند من أعظم كتب المسانيد أسمه «مسند بقي بن مخلد» حتى قيل عنه: «ما اغترف هذا إلا من بحر».

روى عن مائتي رجل وأربعة وثمانين رجلاً ليس فيهم عشرة ضعفاء.

هذا المسند يقع في نحو ٢٠٠ جزء وفيه ٣٠٩٦٩ حديثًا بزيادة ٩٦٩ حديثًا على مسند شيخه الإمام أحمد، قال عن الذهبي:

«كان إمامًا مجتهدًا صالحًا ربانيًّا صادقًا مخلصًا رأسًا في العمل والعلم، عديم المثل منقطع القرين يفتي بالأثر ولا يقلد أحدًا» ومن مناقبه أيضًا كما قال الذهبي: أن كان من كبار المجاهدين في سبيل الله وشهد سبعين غزوة.

على الطريق:

- الشخص الطموح يتسلق إلى العلا على سلالم الخطر ولا يعنيه أبدًا كيف يمكن الهبوط، لقد طغت رغبته في الارتفاع على خوفه من السقوط «توماس آدامز».

الخليفة الذي كان حمَّارًا

إضاءة: تريدين إدراك المعالي رخيصة
ولا بد دون الشهد من إبر النحل

قصة: كان يعمل حمَّارًا.. نعم حمَّارًا، اسمه الحاجب المنصور، محمد بن أبي عامر، يحمل الناس والبضائع في السوق، وكان له رفيقان يعيشان معه ويعملان معه بنفس المهنة، وفي يوم من الأيام وعند رجوعهم من يوم عمل شاق جلس يتسامر مع صديقيه، وقال لهما: إذا أصبحت حاكم الأندلس ما هي أمنية كل منكما التي يرغب أن أحققها له.. ضحكا، وقال الأول: أريدك أن تعطيني قصرًا منيفًا وجواري حسانًا، وكذا من المال.. أما الآخر فقال له: إذا أصبحت حاكمًا على الأندلس أتمنى أن تأمر بي فأحمل على حمار ووجهي إلى دبر الحمار وأن يدار بي في أنحاء المدينة وأن يقال: نصاب كذاب لا يباع ولا يشترى منه... ضحكوا... ومرت الأيام ففكر وعرف أنه لو استمر على مهنته هذا لن يصل إلى هدفه تركها وانضم جنديًّا في الجيش الإسلامي، ومرت الأيام وبفضل جده وإخلاصه وذكائه بدأ نجمه يبرز إلى أن أصبح صاحب الشرطة «رئيس الشرطة»، وكان هذا من أعلى المناصب؛ حيث كانت المناصب من حيث المرتبة الأعلى: الخليفة يأتي بعده الوزير ويأتي بعده قائد الجند، ويأتي بعده صاحب الشرطة أي هو الرجل الثالث في الدولة، مات الخليفة الناصر وكان ابنه ما زال صغيرًا فخاف بنو أمية إن هم جعلوا عليه وصيًا منهم أن يستأثر بالحكم ويقتله، فقرروا أن يرشحوا مجلس وصاية من خارج بني أمية «الأسرة الحاكمة»، فجعلوا المجلس يتكون من الوزير ورئيس الجند وصاحب الشرطة، فقام الحاجب المنصور وتزوج من ابنة رئيس الجند حتى يكسبه في صفه.. ثم ما لبث أن اتهم الوزير بتبديد أموال الدولة وسجنه، وقضى على كل أقاربه وأعوانه وصادر أملاكه فأعلن أحد بني أمية نفسه خليفة للمسلمين وخلع ابن الناصر، فما كان من الحاجب المنصور إلا أن قتل الخليفة الجديد، وأعلن أن الخليفة ما زال ابن الناصر وقام بتغيير كل الحرس الخاص بالأمير إلى جند من الشرطة بحجة تواطؤ الحرس ضد الأمير.. ثم قام المسيحيون بالاستيلاء على مدن إسلامية في أطراف الأندلس، ولم يتحرك قائد الجند خوفًا من أن يستأثر الحاجب المنصور بالحكم، فما كان من الحاجب المنصور إلا أن جمع القوات واسترد المدن المسلوبة وتوغل في أرض الفرنجة وطارد فلول جيشهم واستولي على الغنائم، وفي طريق عودته بدأ يوزع الغنائم على

المسلمين فازدادت شعبيته وزاد إعجاب المسلمين به، وبعدها حاول قائد الجند اغتياله في قلعة من الموالين له (القائد الجند) ولكنه استطاع الفرار وعاد إلى جنوده ومواليه، وهجم على قائد الجند وقتله وشتت جنده بأن وزعهم على أنحاء البلاد.

لم يبق له منازع فهو الحاكم الفعلي الآن.. ثم قام بمنع دخول أحد على الأمير الصغير بحجة حمايته، ثم ما لبث أن منع خروج الأمير من قصره إلا بإذنه، وكانت عاصمة الخلافة هي الزهراء فبنى مدينة بجوارها أسماها الزاهرة ونقل لها كل دواوين الحكم، وبهذا تمكن من عزل الخليفة بالتدريج حتى أعلن نفسه حاكمًا مطلقًا للأندلس... وفي حكمه رجعت لدولة المسلمين هناك هيبتها، وبعدما استقر له الحكم أرسل في طلب صديقيه، فوجدهما ما زالا حمَّارَين ويسكنان نفس السكن، فلما حضرا وكان لديه وجهاء الدولة قال لهما: أتذكراني؟.. قالا: نعم ولكن خشينا أن تكون قد نسيتنا، فقال: أتذكران ما حدثتكما به؟ قالا: نعم، قال: فاحكيا القصة فحكياها.

فقال للأول: ماذا تمنيت على وقتها؟

قال: طلبت قصرًا منيفًا. فقال: أعطوه القصر الفلاني.. قال: وماذا بعد؟

فقال: وجواري حسانًا، فقال: أعطوه الجواري، وقضى له طلبه وزاده مالاً فوق الذي طلب.

فقال للآخر: وأنت ماذا تمنيت؟ فأطرق وقال: أيام وانقضت.

فأصر عليه.. فقال: طلبت أن أحمل على حمار ووجهي إلى دبر الحمار، ويقال كذاب محتال لا يباع ولا يشترى منه.

فقال للجند: افعلوا به كذلك.

- هذا الخليفة كان يجمع غبار ملابسه بعد كل معركة وبعد كل أرض يفتحها ويرفع الأذان فيها ويجمع الغبار في قارورة أوصى أن تدفن معه لتكون شاهدة له عند الله يوم يعرض للحساب، كان عمره حين مات ٦٠ سنة قضى منها ٣٠ سنة في الجهاد والفتوحات، خاض بالجيوش الإسلامية ٥٠ معركة انتصر فيها جميعًا ولم تسقط ولم تهزم له راية.

على الطريق:

- قال عمر بن عبد العزيز: إن لي نفسًا تواقة؛ تاقت لإمارة فتوليتها، ثم تاقت إلى الخلافة فتوليتها، وهي الآن تتوق إلى الجنة.

- إذا غامرت في شرف مروم فلا تقنع بما دون النجوم
لأستسهلن الصعب أو أدرك المنى فما انقادت الآمال إلا لصابر

- (كل ساعة قابلة لأن تضع فيها حجرًا يزداد به صرح مجدك ارتفاعًا، ويقطع به قومك في السعادة باعًا أو ذراعًا، فإن كنت حريصًا على أن يكون لك مجدك الأسمى، ولقومك السعادة العظمى، فدع الراحة جانبًا، واجعل بينك وبين اللهو حاجبًا) «العلامة محمد الخضر حسين».

حطم قيودك وانطلق

إضاءة **أحيانًا تكون النواقص دوافع ممتازة لبلوغ الكمال.**

قصة: رجل ضئيل الجسم يضع نظارة على عينيه ويحنى رأسه جانبًا على كرسي متحرك ومزوده بأحدث أنواع الأجهزة الإلكترونية لمساعدته على التواصل مع الآخرين، إذ ما حضر محاضرة تلقى الحاضرون جملة من التحذيرات بإقفال الأجهزة الخلوية والتقاط الصور من دون فلاش، حتى لا تتأثر الأجهزة الحساسة التي يستعين بها في التواصل.

هو لا يستطيع أن ينطق.

ولا أن يمشي.

ولا أن يلبس ملابسه ولا أن يحرك نظارته من على عينيه.

فهو من أعظم علماء الفيزياء المعاصرين، إن «ستيفن هوكينغ» أصيب بمرض دمر الجهاز العصبي بعد أن وصل إلى الجامعة فدمر الأنسجة والأعصاب الإرادية وقيل له إنك سوف تموت خلال عامين فانتابه الأسى حين وجد أنه لا يقوى على السير في الجامعة من غير عكاز وهجر دروسه وضيع وقته في فراغ، ولكنه تزوج وكان زواجه حدًّا فاصلاً في حياته فانكب على دروسه من جديد، ولكن ساءت حالته الجسدية إلى الحد الذي أوجب بقاءه في كرسي متحرك إلا أن قواه الذهنية بقيت تحلق عاليًا، وما فتئ يأتي بالنظريات الرائعة واحدة تلو الأخرى، هو مقيد بالسرير ولكن عقله يسبح في الواسع، ولد عام ١٩٤٢ في إكسفورد بإنجلترا أثناء الحرب العالمية الثانية واستمر في أبحاثه في مجال النظرية النسبية حتى عام ١٩٧٠ ومن عام ١٩٧٠ حتى ١٩٧٤ في مجال الثقوب السوداء، وانتقل بعد ذلك إلى البحث في مجال المقاربة بين النظريتين النسبية والكونية.

يقول عن نفسه: «قبل تشخيص حالتي المرضيه كنت أشعر بالملل الشديد من حياتي ولم يكن يبدو أن هناك شيئًا جديدًا بأن فعله وأعتقد أنني أكثر سعادة الآن».

في المراحل الأولى للمرض كان يعاني من متاعب عند عقد رباط حذائه، كما أنه سقط أكثر من مرة أثناء المشي وتحدث بكلمات غير واضحة وكان يصعد إلى درج منزله في ١٥ دقيقة قبل أن يتقاعد تمامًا على الكرسي المتحرك.

كان هوكينغ مصممًا على أن يؤسس عائلة إضافة إلى تطوير حياته المهنية وبالفعل أنجب طفله الأول عام ١٩٦٧ وتبعه طفلان آخران.

إنه يرى أن العقل فوق الجسم، فعلى الرغم من مرضه بمرض أنهك جسده وأضعفه ويؤلمه غير أن ذهنه يعمل بتوقد ونشاط، يقول: «عندما أخلد إلى النوم والإعاقة تقلل من أعمالي فإن لدي الكثير من الوقت لأفكر»، ولم يكن المجد العلمي الذي حققه كافيًا كما أن الأدوية التي يتناولها تستنفد معظم راتبه، ولذا قام بتأليف كتاب علمي لقى رواجًا كبيرًا وكان يدفع من عائدات الكتاب لقاء الرعاية التي تقدم له على مدار الساعة.

إنه رجل على الرغم من أن إعاقته الجسدية الكبيرة تمنع أي شخص غيره من القيام بأي عمل أو كسب للرزق إلا أنه لم ييأس وعاش، بل اخترع وقارع العلماء الأصحاء وجلس على كرسي نيوتن في الجامعة، وليس هذا وحسب بل كانت له نشاطات اجتماعية فهو مساعد للطفولة وقرى الأطفال بل وشارك في مظاهرات ضد الحرب في العراق.

ماذا فعلت أنت يا صحيح البدن.

على الطريق:

- المؤمن الضعيف يتعلل بالقضاء والقدر والمؤمن القوي هو قضاء الله وقدره في الأرض «محمد إقبال».

- لا مكان في الحياة لأكول كسول ... ولا مقعد في حافلة الدنيا للمخذول

سوف تأتيك المعالى إن أتيت ... لا تقل سوف، عسى أين، وليت

أنت أيضًا يمكنك أن تنجح

إضاءة **قدر الرجل على قدر همته، وصدقه على قدر مروءته، وشجاعته على قدر أنفته، وعفته على قدر غيرته «على بن أبي طالب».**

قصة: في إحصائية شملت ٩٠٠ رجل من الذين جمعوا ثروات طائلة وحققوا كل آمالهم وأمانيهم بفضل ما توفر لهم من مال، الذين عملوا من أجل مستقبل أفضل وحياة أكثر رفاهية اتضح أن:

- ٣٠٠ منهم بدءوا حياتهم في فلاحة الأرض حيث كانوا أبناء مزارعين.
- ٢٠٠ منهم باعوا الصحف في الطرقات.
- ٢٠٠ منهم كانوا أول عهدهم بالعمل مجرد مراسلين (فراشين) يحملون الأوراق في المكاتب من مكان إلى آخر.
- ١٠٠ منهم بدءوا عمالاً صغارًا في المصانع.
- ٥٠ منهم عملوا في شق الطرقات والشوارع.
- ٥٠ منهم فقط من بين هذا العدد الكبير هم الذين كانوا ينتمون إلى أسر توفر لها المال.

وفي استفتاء شمل أكثر من ألف من الناجحين قال ٧٧٪ منهم أن الاعتماد على الذات والثقة بالطاعات والقدرات التي أودعت فيهم هي من أهم عوامل نجاحهم.

على الطريق:

- لا تنتظر حتى تأتي سفينتك، اسبح أنت إليها.

- الأشخاص العاديون ينتظرون أن تأتي إليهم الفرص أما الأشخاص الأقوياء القادرون اليقظون فيسعون وراء الفرص «بي. سي. فوبيس».

- صعوبات وكفاحات اليوم ليست إلا الثمن الذي يجب أن ندفعه من أجل إنجازات وانتصارات الغد «ويليام جية. إتش. بوتكر».

- لماذا لا تحاول الوصول إلى قمة الشجرة؟ أليس هذا هو المكان الذي توجد به الفاكهة «فرانك سلكولي».

أنا أعمى

إضاءة إذا أردت التغيير فغير عقلك أولاً.

قصة: جلس رجل أعمي على إحدى عتبات عمارة واضعًا قبعته بين قدميه وبجانبه لوحة مكتوبة عليها: «أنا أعمى أرجوكم مساعدتي» فمر رجل إعلانات بالأعمى ووقف ليرى أن قبعته لا تحوي سوي قروش قليلة فوضع المزيد فيها، ودون أن يستأذن الأعمى أخذ لوحته وكتب عليها عبارة أخرى وأعادها مكانها ومضى في طريقه، أحس الأعمى بعد ذلك أن قبعته قد امتلأت بالقروش والأوراق النقدية فعرف أن شيئًا قد تغير وأدرك أن ما حدث من الكتابة هو ذلك التغيير، فسأل أحد المارة عما هو مكتوب على لوحته فكانت الآتي.

«نحن في فصل الربيع لكنني محروم من رؤية جماله».

غيرِّ وسائلك عندما لا تسير الأمور كما يجب.

على الطريق:

- التغيير نوع من الأمل.
- إذا لم تستطع أن تغير مصيرك فعليك أن تغير اتجاهك.
- المدير العاجز عن تغيير عقله يعجز عن تغيير أي شيء.
- إن في الكف عن التغيير إغراء كبير ولكنه خطأ كبير أيضًا.

حاول تسلق الشجرة... فبأعلى توجد الثمرة

إضاءة سيطر على خوفك وانطلق نحو القمة.

قصة: تقول الكاتبة «جوان لوندن»: إنني عندما ألتقي بأناس خائفين أجعلهم يركزون على الفوائد بدلاً من المخاطرة وهي عملية بسيطة تتكون من سبع خطوات يمكنك أن تقوم بها لتجعل اهتمامك ينصب على الفوائد.

الخطوة الأولي: حدد الشيء الذي تخافه، صور ذلك الخوف في عقلك واعمل على تحجيمه وأدفعه بعيدًا عنك، ستجد أنك بالفعل تفعل ما تركز عليه وتشعر به بطريقة مختلفة،

ومهما كان هذا الخوف تخيل ذلك الموقف وادفعه بعيدًا عنك فكلما زادت المسافة التي تأخذها بعيدًا عن خوفك قل تأثير الخوف عليك، وعندما تحجم ذلك الخوف أو تقلص في عقلك سوف تجد أن شعورك قد تبدل كثيرًا.

الخطوة الثانية: غير فسيولوجيتك، الطريقة التي تستخدم بها جسدك، إنك عندما تخاف تستخدم جسدك بطريقة معينة مثلما تفعل عندما تكون في حالة من الاكتئاب كيف تستخدم جسدك عندما تكون خائفًا حقًّا؟ ماذا تفعل بيدك؟ هل تضعها على وجهك؟ هل تقبضها؟ هل تتنفس بسرعة أو بعمق؟ هل تميل إلى أن تنظر لأعلى أو لأسفل؟ هل تسدل كتفيك أم تنصبهما؟

عندما يقول الشخص كما يقول معظم الناس: «إنني أشعر بالاكتئاب أو بالضغط» ألاحظ أن جسمك يتخذ وضع انكماش، لكن الذي عليك أن تفعله الآن وقد حجمت صورة الخوف ودفعته بعيدًا هو أن تقيم قامتك كما لو كنت تشعر بثقة أكبر من أي مرة في حياتك شعرت فيها بذلك، تنفس بعمق خذ نفسًا وازفره من فمك وأنت تحدث صوتًا، تكلم بكلمة مثل «نعم» خمس مرات.

إذا كان هذا يبدو لك شيئًا مفرطًا في البساطة فتذكر أن الطريقة التي تتحرك بها تحدد الشعور الذي نشعر به فإذا كانت تغييرات وجهك تنم عن عزم تام، وكنت تتنفس بعمق وبقوة ورأسك مرفوع وكتفاك منتصبتان، وكان لديك إحساس بالثقة المطلقة فسوف تجد أنك تشعر بهذا الشعور، إن الأمر عندما تحاول أن تتصور أنك أفضل كي تكون أفضل بالفعل نادرًا ما ينجح لكن اتخاذ جسدك لهذه الأوضاع سيبلغك بالتأكيد هذه الغاية.

الخطوة الثالثة: تنفس، اجعل الحالة التي تشعر بها أفضل بأن تتنفس وتخيل أنك تتنفس من قلبك، فقد أثبت البحث العلمي أنه عندما يكون الأشخاص في حالة من الخوف يهتاج الجهاز العصبي تمامًا، ويقوم التنفس والتركيز على طاقة القلب بالحد من الفوضى التي تملأ الجهاز العصبي ويعيد الشخص إلى حالة التوازن.

الخطوة الرابعة: تذكر وقتًا أحسست فيه بالخوف وتبين بعد ذلك أن الأمر ليس بالصعوبة التي تخيلتها، تذكر وقتًا أحسست فيه بالخوف لكنك مع ذلك فعلت الشيء الذي كنت

تخاف أن تفعله ونلت من ذلك فوائد عظيمة، إنك عندما لا تقتصر على تغيير وضع جسدك بل أيضًا بؤرة تركيزك ستجد أنك بدأت تشعر أنك متوازن جدًّا وواسع الحيلة إلى حد كبير وعنده تكون واسع الحيلة ويمكنك أن تأخذ قرارات أفضل.

إذا كان هناك شيء أستطيع أن أخبرك به ويحدث اختلافًا في حياتك فهو أن القرارات تغير حياتنا، فقراراتنا وليست ظروفنا هي التي تحدد جودة حياتنا ويتحدد مصيرنا في لحظات اتخاذ القرارات، عندما تكون خائفًا تتخذ القرار الخاطئ فقرار اتخذته وأنت خائف يكون دائمًا خطأ؛ لذا ركز وكن قويًّا بأن تتذكر وقتًا نجحت فيه.

الخطوة الخامسة: اسأل نفسك ما الذي سأحصل عليه من فعل ذلك الشيء؟ بدلاً من أن تفكر في الخوف والعواقب السلبية ركز فيما سيحصل عليه إذا اقتحمت ذلك الخوف، فعلى سبيل المثال إذا كنت تبدأ مشروعًا تجاريًا خاصًّا بك، فبالتأكيد ستكون هناك تحديات لكن في النهاية ما الذي ستحصل عليه؟ الحرية الكاملة، الوقت الذي تقضيه مع أطفالك والفخر بأنك حققت شيئًا كنت ستتخيله، إنك إذا اقتربت من شخص وعبرت عن نفسك فما الذي ستحصل عليه؟ حتى وإن لم تتواصل مع ذلك الشخص فعلى الأقل سوف تطور قدراتك وإمكاناتك، وتكون قادرًا على أن تسأل شخصًا آخر ومع ذلك ربما تصل في النهاية إلى العلاقة التي كنت دائمًا تحلم بها ومثل قائد السيارة الآن تشعر أنك أقوى فركز على ما تريده وإلى أين تذهب بدلاً مما أنت خائف منه.

الخطوة السادسة: اسأل نفسك: ما العمل الذي كنت سأقوم به، إذا كنت سأفعل شيئًا على الفور كخطوة بسيطة في اتجاه تحقيق الهدف، هل كنت سأدخل السيارة؟ هل كنت سأتصل بشخص وأطلب منه مرافقتي؟ هل كنت سأرسل رسالة بالبريد الإليكتروني؟ هل....

ما الخطوة الأولى التي كنت سأتخذها؟ لماذا الخطوة الأولى؟

لأنك إن أخذت الخطوة الأولى فستأخذ الثانية والثالثة والرابعة وستتولى لديك القوة الدافعة.

الخطوة السابعة: افعل ما تخاف منه وستشعر بالراحة والقوة وأنك قد دفعت الخوف بعيدًا وتذكر الأوقات التي نجحت فيها وتعرف على ما الذي ستحصل عليه عندما تتخذ إجراء ما.

أنت أيضًا تعرف الآن ما الخطوة التي عليك اتخاذها، فلتقم بها فأنت في حالة تسمح لك

بذلك، لا تهرب ولا تختلق أعذارًا، وبمجرد أن تبدأ في العمل ستبدأ في اكتساب قوة تمنع عنك الخوف.

في كل مرة تفعل فيها ذلك.

في كل مرة تتبع فيها الخطوات السبع.

ستزداد القوة الدافعة لديك وستتم هذه العملية بطريقة تلقائية سوف تسيطر على الخوف لا أن يسيطر هو عليك، وبذلك تأتي الحرية الكامنة وحياة مليئة باتقاد المشاعر فهي حياة خالية من الخوف، والأمر ببساطة هو أنك تعلمت كيف تتعامل مع الخوف وأن تسخر هذه الطاقة في شيء يدفعك للأمام وليس للخلف.

عندها ستكون تسلقت الشجرة ووجدت الثمرة فقطفتها بيسر وسهولة.

على الطريق:

- يتعين عليك أن ترحب بكل جديد من الأفكار التي تساهم في تحسين أدائك وبدلاً من الخوف من التغيير عليك أن تلتمس الفرص لابتكار حلول وأساليب جيدة لمواجهة ظهوره في شركتك أو في وظيفتك «كين بالانشارد».

- غير قبل أن تضطر إلى التغيير.

- التغيير هو ثمن البقاء «جاري بلاير».

كيف تحافظ على نقطتي زيت داخل ملعقة

إضاءة **من النادر أن يحصل الإنسان على ما يسعى وراءه ما لم يكن يعرف مقدمًا ما يريده [موريس سويترزا].**

قصة: يحكي أن أحد التجار أرسل ابنه لكي يتعلم سر السعادة لدي أحكم رجل في العالم، مشى الفتي أربعين يومًا حتى وصل إلى قصر جميل على قمة جبل وفيه يسكن الحكيم الذي يسعى إليه، وعندما وصل في قصر الحكيم وجد جمعًا كبيرًا من الناس، انتظر الشاب ساعتين حتى

يحين دوره، أنصت الحكيم بانتباه إلى الفتى ثم قال له: الوقت لا يتسع الآن، وطلب منه أن يقوم بجولة داخل القصر ويعود لمقابلته بعد ساعتين، واضاف الحكيم وهو يقدم للفتى ملعقة صغيرة فيها نقطتان من الزيت: أمسك بهذه الملعقة في يدك طوال جولتك وحاذر أن ينسكب منها الزيت، أخذ الفتى يصعد سلالم القصر ويهبط مثبتًا عينيه على الملعقة ثم رجع لمقابلة الحكيم الذي سأله: هل رأيت السجاد الفارسي في غرفة الطعام؟ الحديقة الجميلة؟ المجلدات العظيمة في المكتبة؟.... ارتبك الفتى واعترف له بأنه لم ير شيئًا فقد كان همه الأول ألا تنسكب منه نقطتا الزيت من الملعقة.

عندها قال له الحكيم: ارجع وتعرف على معالم القصر فلا يمكنك أن تعتمد على شخص لا يعرف البيت الذي يسكن فيه، عاد الفتى يتجول في القصر منتبهًا إلى الروائع الفنية المعلقة على الجدران، شاهد الحديقة والزهور الجميلة، رأى.... وعندما رجع إلى الحكيم قص عليه بالتفصيل ما رأى، فسأله الحكيم: ولكن أين قطرتا الزيت اللتان عمدت بهما إليك؟

نظر الفتى إلى الملعقة فلاحظ أنهما انسكبتا فقال له الحكيم: تلك هي النصيحه التي أستطيع أن أسديها إليك: سر السعادة هو أن ترى روائع الدنيا وتستمتع بها دون أن تسكب أبدًا قطرتي الزيت.

فهم الفتى مغزى القصة فالسعادة هي حاصل ضرب التوازن بين الأشياء، وقطرتا الزيت هما الستر والصحة فهما التوليفة الناجحة ضد التعاسة.

من المهم أن تستمتع بما في الدنيا من لذات طيبة ولكن أن يكون تركيزك أيضًا على هدف معروف لا يضيع منك ولا يسقط منك في طريقه حياتك.

استمتع كيفما شئت بما هو حلال لك من الله عز وجل، ولكن ركز على هدفك في هذه الحياة حتى لا تصاب بالتعاسة وتكون قد ضيعت آمالك وأحلامك سدى.

على الطريق:

- يقول تعالى: ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالْطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ آمَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ الآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ﴾ [الأعراف: ٣٢].

﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالإِنْسَ إِلاَّ لِيَعْبُدُونِ﴾ [الذاريات: ٥٦].

- التعاسة هي أن نضيع حياتنا للحصول على شيء لا نعرف بالتحديد إن كنا نريده أم لا [دون هيرولد].

-الحياة التي ليس لها هدف محدد تتحكم فيها الظروف وتسيرها كما تشاء [ديفيد سارنف].

- مَنْ يتابع المضي في طريق محدد فهو لا بد بالغ نهاية هذا الطريق مهما كانت هذه النهاية أما مجرد السير لغير ما غاية فهو الشيء الذي لن ينتهي أبدًا [سينيكا].

أيهما تفضل:
مذاق القهوة أم شكل الفنجان؟

إضاءة: الإنسان هو ما يؤمن به «أنتون بافلوف تشيكوف».

قصة: من التقاليد في بعض الجامعات أن يجتمع الخريجون ويعودون إليها بين الحين والآخر في لقاءات لم الشمل ويتعرفوا على أحوال بعضهم البعض، من نجح وظيفيًا ومن تزوج ومن أنجب و ....

وفي إحدى تلك الجامعات التقى بعض خريجيها في منزل أستاذهم العجوز بعد سنوات طويلة من مغادرة مقاعد الدراسة، وبعد أن حققوا نجاحات كبيرة في حياتهم العملية ونالوا أرفع المناصب وحققوا الاستقرار المادي والاجتماعي، وبعد عبارات التحية والمجاملة طفق كل منهم يتأفف من ضغوط العمل والحياة التي تسبب لهم الكثير من التوتر، وغاب الأستاذ عنهم قليلاً، ثم عاد يحمل أبريقًا كبيرًا من القهوة ومعه أكواب من كل شكل ولون، أكواب صينية فاخرة وأكواب ميلامين وأكواب زجاج عادية وأكواب بلاستيك وأكواب كريستال، فبعض الأكواب كانت في منتهي الجمال تصميمًا ولونًا، وبالتالي كانت باهظة الثمن بينما كانت هناك أكواب من النوع الذي تجده في أفقر البيوت، حينها قال الأستاذ لطلابه: تفضلوا وليصب كل واحد منكم لنفسه القهوة، وعندما بات كل واحد من الخريجين ممسكًا بكوب تكلم الأستاذ مجددًا هل لاحظتم أن الأكواب الجميلة فقط هي التي وقع عليها اختياركم؟ وأنكم تجنبتم الأكواب العادية؟

ومن الطبيعي أن يتطلع الواحد منكم إلى ما هو أفضل، وهذا بالضبط ما يسبب لكم القلق والتوتر، ما كنتم بحاجة إليه فعلاً هو القهوة وليس الكوب ولكنكم تهافتم على الأكواب الجميلة

الثمينة، وبعد ذلك لاحظت أن كل واحد منكم كان مراقبًا للأكواب التي في أيدي الآخرين.

فلو كانت الحياة هي القهوة فإن الوظيفة والمال والمكانة الاجتماعية هي الأكواب، وهي بالتالي مجرد أدوات وأوعية تحتوي الحياة، ونوعية الحياة (القهوة) تبقى نفسها لا تتغير، وعندما نركز فقط على الكوب فإننا نضيع فرص الاستمتاع بالقهوة وبالتالي أنصحكم بعدم الاهتمام بالأكواب والفناجين وبدل ذلك أنصحكم بالاستمتاع بالقهوة.

وأنت على ماذا تركز؟

على الفنجان ونوعيته وما في أيدي غيرك مثله أو أكبر أو أقل منه؟

أم على القهوة ودرجة جودتها ونوعيتها ومذاقها الجميل وكيف تجعلها أحلى.

على ماذا ستركز مستقبلاً.

على الطريق:

- لا تبدأ حتى في عيش الحياة إلا إذا وهبت نفسك لتحقيق هدف عظيم «رونالد ريجان».
- حان الوقت لكي نعيش الحياة التي تخيلناها «هنري جيمس».
- أخبرني بما تحب وسأخبرك ماذا تكون «جون روسكين».
- تعلم أن ترى الأمور كما هي فعلاً وليس كما تتخيلها «فيرنون هوارد».

عقل الدراسة أم عقل الحياة

إضاءة **«الناجحون في الحياة يفكرون بهذه الطريقة: إني أستطيع، سوف أحقق، إني قادر...»**

قصة: هل لاحظت أن لك زملاء (دراسة - عمل - ....) متفوقين في الدراسة والأعمال العلمية وليسوا بالضرورة متفوقين في تدبير شئون الحياة، بل ربما على العكس حيث إن كثير من متوسطي الذكاء أكثر سعادة ونجاحًا في حياتهم من المتفوقين.

فهل السعادة والنجاح في الحياة مرتبط بالذكاء والتفوق العلمي؟

ولماذا يتأخر بعض المتفوقين على صعيد الحياة الاجتماعية بينما يتقدم زملاؤهم على مقاعد الدراسة؟ لا شك أن الذكاء نعمة عظيمة من الله ولكن تدبير الحياة يتطلب ذكاء من نوع آخر كما

تشير إلى ذلك الدراسات، حيث أثبتت اختبارات علم النفس أن هناك نوعين من الذكاء بل أن للإنسان عقلين، فقد أفاد د. «سيمور إيستين» أستاذ علم النفس بجامعة ماسوشيتس الأمريكية أن للإنسان عقلين يعملان بشكل متواصل ومتواز في آن واحد، أحدهما يفكر بشكل رياضي ومنطقي ويشبه في حركته الحاسب الآلي وهذا مجاله الدرس والتنافس العلمي، والآخر يفكر بحكمة ودراية وحدس، وهذا مجاله شئون الحياة الأخرى.

أي العقلين أقوى لديك؟ عقل الدراسة أم عقل الحياة.

عقل الدراسة: جهاز رياضي ومنطقي يعمل بشكل أوتوماتيكي معتمدًا على معادلات رياضية وحقائق علمية اخترتها أثناء الدراسة والتحصيل العلمي، وهو عقل غذاؤه العلم وتكمن موهبته بإيجاد الحلول للمسائل العلمية، وهذا العقل هو الذي يشكو الطالب غير المجتهد من خموله ويشكو المدرسون والمعلمون من ضعفه لدى الطلاب في التحصيل والاختبارات.

أما عقل الحياة: فغذاؤه تجارب الحياة حيث يتعلم وينمو وينضج عبر حركة الحياة اليومية والاحتكاك مع الناس فتصقل موهبتة وتكتمل قدرته في إيجاد الحلول الناجحة لشئون الحياة ومشكلاتها من خلال النظرة الثاقبة وسعة الأفق وبعد النظر وحسن التصرف، وعقل الحياة هو الذي يرتبط بأحاسيسك ومشاعرك وحبك وكرهك وحزنك وسعادتك، وهو الذي ترى به الحياة حلوة ومزدهرة أو كئيبة بائسة.

- إن كنت من المتفوقين في الدراسة والتحصيل العلمي فلا يفوتك اكتشاف عقل الحياة فأنت في أمس الحاجة إليه لتتفوق في حياتك الاجتماعية أيضًا وتكون متميزًا في محيطك الاجتماعي.

- إن كنت من الأغلبية التي تتوسط في الدراسة والتحصيل العلمي فحاجتك إلى اكتشاف عقل الحياة أشد وأكبر، لكي توجد لنفسك فرصة للتفوق في مدرسة الحياة الباقية معك حتى النهاية.

- وإن كنت من الصف الثالث وهم الذين من منظور الناس فاشلون فأنت طاقات ومواهب كامنة لم يحسن اكتشافها وتوجيهها فسارع إلى اكتشاف نفسك وعقلك متوكلاً على الله ومعتمدًا عليه ثم تعتمد على نفسك، وانطلق في مسار النجاح فإنه يسع الجميع ولا يضيق بأحد.

- الفاشلون يفكرون بهذه الطريقة: كان من اللازم أن يكون الأمر كذلك، ليت الأمر كان كذلك، إني لا أستطيع أن أكون كذلك....

على الطريق:

- ما نأمل بتحقيقه بالراحة علينا أن نتعلم أولاً كيف نحققه بالجهد.

- النجاح هو ابن الجرأة.

- كل شيء تحب أن تحصل عليه يجب عليك أن تدفع ثمنه، والثمن دائمًا هو العمل، الصبر، الحب، التضحية في سبيل تحقيقه.

- الشخصية أهم من الذكاء، أصحاب الأنفس العظيمة يقوون على الحياة كما يقورون على التفكير «رالف والدو إميرسون».

مع من أنت ومن سيربحك؟

إضاءة **إنك لا تستطيع أن تهزم الشخص الذي لا يستسلم.**

قصة: رجل عجوز كان يتحدث عن مشاعره مع حفيده قال إنه يشعر وكأن داخل قلبه ذئبين يتصارعان: ذئب عنيف وحقود، والآخر وديع ومحب، فسأله حفيده من سيربح المعركة؟

أجابه الجد: الذئب الذي سأغذيه هو من سيفوز.

على الطريق:

- إذا لم تخطط لأهدافك ليس من حقك أن تندم على عدم تحقيقها.

- الحماس هو الوقود الذي يحرك المحرك.

- الجيوب الفارغة لا تقف عائقًا أمام النجاح، بل العقول والقلوب الفارغة.

- لا أقيس مدى نجاح إنسان بما هو تسلقه بل بمدي ما وصل إليه من جديد بعد أن سقط.

- سواء توقعت الأشياء الإيجابية أو السلبية فهذا ما ستحصل عليه.

* * *

نعـــل الملـــك

إضاءة **إذا أردت أن تعيش سعيدًا في العالم فلا تحاول تغيير كل العالم، بل اعمل التغيير في نفسك، ومن ثم حاول تغيير العالم بأسره.**

قصة: يحكى أن ملكًا كان يحكم دولة واسعة جدًّا، أراد هذا الملك يومًا القيام برحلة برية طويلة، وخلال عودته وجد أن أقدامه تورمت بسبب المشي في الطرق الوعرة، فأصدر مرسومًا يقضي بتغطية كل شوارع مدينته بالجليد، ولكن أحد مستشاريه أشار عليه برأي أفضل وهو عمل قطعة جلد صغيرة تحت قدمي الملك فقط، فكانت هذه بداية نعل الأحذية.

على الطريق:

- المتشائم يرى صعوبة في كل فرصة والمتفائل يرى فرصة في كل صعوبة «تشرشل».

- بعض الناس يبحثون عن أخشاب للتدفئة في غابة ولكنهم لا يجدون «مثل إنجليزي».

- تحدث بعض الأمور الجيدة في حياة الإنسان بدون أن يكون له يد في ذلك، البدايات الجيدة تحدث أحيانًا ولكن من الأمان أن تتذكر أن «التغيرات» تحدث طوال الوقت وأن الفرصة تذهب إلى الشخص المستعد لاغتنامها «لورانس دونز».

- إذا لم تشعر بالألم فلن تحقق النصر وإذا لم تعان من الشوك فلن تصنع تاجًا، وإذ لم تذق طعم المرارة فلن تعرف طعم المجد، وإذا لم تتحمل المحن فلن تحصل على مكافأة «ويليام بين».

- كل عقل بشري هو قوة هائلة كامنة حتى يتم إيقاظها بواسطة رغبة عارمة وتصميم أكيد على العمل «إدجار إي. روبرتس».

غاندي وفردة الحذاء

إضاءة **أفعال البشر هي أفضل تفسيرات لأفكارهم «جون لوك».**

لو سقطت منك فردة حذائك، واحدة فقط.

أو مثلاً ضاعت فردة حذاء، واحدة فقط. ماذا ستفعل بالأخرى؟

يحكى أن غاندي كان يجري بسرعة للحاق بقطار، وقد بدأ القطار بالسير وعند صعوده

القطار سقطت من قدمه إحدى فردتي حذائه، فما كان منه إلا أن خلع الفردة الثانية وبسرعة رماها بجوار الفردة الأولى على سكة القطار فتعجب أصدقاؤه وسألوه: ما حملك على ما فعلت؟ لماذا رميت فردة الحذاء الأخرى؟!.

فقال غاندي الحكيم: أحببت للفقير الذي يجد الحذاء أن يجد فردتين فيستطيع الانتفاع بهما، فلو وجد فردة واحدة فلن تفيده ولن أستفيد أنا منها أيضًا.

إذا فاتنا شيء فقد يذهب إلى غيرنا ويحمل له السعادة فلنفرح لفرحه ولا نحزن على ما فاتنا، فإن الحزن لن يعيد لنا ما فات.

وكم هو جميل أن نحول المحن التي تعترض حياتنا إلى منح وعطاء وننظر إلى القسم الممتلئ من الكأس وليس الفارغ منه.

على الطريق:

- أفضل الناصحين والمساعدين والأصدقاء ليسوا هم الذين يخبروننا كيف نتصرف في الأحوال الخاصة وكل الذين يمنحوننا- من داخل أنفسهم- الروح المتقدة بالحماس والرغبة في التصرف بشكل صحيح، ومن ثم يتركوننا لنعرف ما هو شكل التصرف الصحيح الخاص بنا «فيليبس بروك».

- دعونا ندرب عقولنا على أن نرغب فيما يتطلبه الموقف «سينيكا».

- أفضل جزء في حياة أي إنسان طيب هي أفعال اللطف والكرم والحب الصغيرة التي لا يمكن وصفها أو تذكرها «ويليام ووردسورث».

امتزاج الأجيال والقرود

إضاءة **ارتق بشأن نفسك ولكن لا تحط من شأن الآخرين «سالنتير».**

قصة: يروي رجل دين افريقي أسطورة قديمة توضح امتزاج الأجيال معًا، فحكي كيف أن القرود ظلت قرودًا لسبب غاية في البساطة هو عجزها عن تواصل الأجيال معًا ويقال إن القرود الشابة زهقت ذات نهار من فرط ازدحام آذانهم بتعليمات الكبار دون أن يقدم الكبار لهم فرصة التدريب أو المعرفة، لذلك قررت القرود الشابة أن تأخذ القوارب التي صنعها الكبار لترحل بعيدًا إلى غابة ليس فيها قرود كبار، وما إن وصلوا إلى تلك الغابة حتى أقاموا حياتهم الجديدة، ولكنهم أنجبوا قرودًا صغيرة وازدحمت آذان القرود الصغيرة بتعاليم القرود التي كبرت

بعد أن كانت صغيرة قبل ذلك، وهنا قررت القرود الشابة أن تأخذ القوارب التي صنعها الكبار لترحل إلى غابة بعيدة ليس فيها قرود كبار، وما إن وصلوا إلى تلك الغابة حتى أقاموا حياتهم الجديدة وأنجبوا قرودًا صغيرة، وازدحمت آذان القرود الصغيرة بتعاليم الكبار التي كانت صغيرة قبل ذلك، فقرر الصغار أن يرحلوا بعيدًا إلى غابة ليس بها قرودًا كبار وهكذا ظلت القرود قرودًا، لأنها بلا تاريخ ولا تتلقي خبرات سابقة كما أن الأجيال السابقة لا تمنح خبراتها للقرود الجديدة بطريقة مقبولة ولم تمتزج الأجيال.

أيها الكبير: هل راقبت الطريقة التي تقدم بها الخبرة للأجيال الشابة.

أيها الكبير: استعد بإفساح الطريق للجيل الجديد.

سيظل المزيج متصلاً بـ: حكمة الشيوخ وحماس الشباب.

على الطريق:

- أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع التحكم في فكره وتوجيهه «مجهول».
- أفكارك هي التي تصنع حياتك «ماركوس أوريليوس».
- ليس المهم هو الوقت، المهم هو رد فعلك تجاه الموقف «بوب كونكلين».
- لا يمكننا توجيه الرياح ولكن يمكننا تعديل الشراع حسب اتجاهها «مجهول».

مواطن بدون دماغ

إضاءة: من لهم أهداف ينجحون في حياتهم لأنهم يعرفون وجهتهم «إيرل نايتنجال»

قصة: ولد السيد (العادي) سنة ١٩٠١ وكانت درجاته الدراسية دون المتوسط وتزوج الآنسة (عادية) في سنة ١٩٢٤ ورزق بطفل سماه (العادي الأصغر) وابنة سماها (العادية) قضى أربعين سنة في خدمة لا شأن لها وشغل عددًا من المراكز التافهة، لم يجرب أبدًا مخاطرة أو فرص وتعمد بألا يطور مواهبه ولم يشترك مع أحد في شيء، كان شعاره المفضل «لا دخل لي في هذا، ابعد عن الشر وغنِّ له».

عاش (٦٠) سنة بدون هدف ولا خطة ولا رغبات ولا ثقة ولا عزم أو تصميم.

كتبوا على قبره: هنا يرقد السيد: العادي

ولد سنة ١٩٠١ ومات سنة ١٩٢١ ودفن سنة ١٩٦٤

لم يحاول أبدًا أن يفعل أي شيء..

طلب من الحياة القليل ودفعت الحياة الثمن..

[إن لكل إنسان وجودًا وأثرًا، ووجوده لا يغني عن أثره ولكن أثره يدل على قيمة وجوده].

على الطريق: - الأهداف ليست فقط ضرورية لتحفيزنا ولكنها أيضًا شيء أساس يبقينا أحياء بحق «روبرت إتش شولر».

- حياة بلا هدف هي حياة بلا وقع أو أثر «مجهول».

- في أي موقف تجد نفسك فيه حدد هدفك أولاً «المارشال فردناند فوك».

- من المهم بالنسبة إلينا أن نعرف الغايات التي ننشدها في الحياة؛ لأننا آنذاك كرماة السهام الذين يصوبون نحو هدف محدد سوف نكون على مقربة من تحقيق ما نريده «أرسطو».

- الهدف هو ما يعطي الحياة معنى «جي. إتش بارك هرست».

إذا لم يكن لديك هدف

إضاءة **ليس العيب في أن تتعثر قليلاً بل العيب أن لا تنهض من عثرتك.**

قصة: بعد انتهاء محاضرة سأل شاب المحاضر قائلاً: لا أشعر بالحماس فماذا أفعل؟

قال المحاضر: أول خطوة نحو الحماس هو أن يكون لك هدف.

فرد الشاب قائلاً: لا يوجد لدي هدف فماذا أفعل؟

فأجابه المحاضر قائلاً: إذا لم يكن لديك هدف فهدفك أن يكون لك هدف.

على الطريق:

- لا تقل أبدًا لقد ضاعت الفرصة.

- حياتك هي نتاج جمع اختياراتك منذ بدايتها وحتى اليوم.

- كن حاسمًا في تحديد أهدافك ومرنًا في أساليب تحقيقها.

- التعاسة هي أن نضيع حياتنا للحصول على شيء لا نعرف بالتحديد إن كنا نريده أم لا «دون هيرولد».

- حينما لا يوجد هدف وحيثما نتخلى عن تنظيم الوقت ونترك ذلك للاحتمالات فقط تسود الفوضى «فيكتور هوجو».

- من يركز عينيه على الأفق البعيد هو فقط من سيهتدي إلى طريقه الصحيح «داج هامار شولد».

في المعارك الداخلية: ماذا ستختار؟

إضاءة **ما تفكر به هو ما ستقوله، وما تقوله هو ما ستفعله، وما تفعله هو ما ستكونه وما ستكونه هو مصيرك.**

قصة: في المعارك الداخلية الخيار دائمًا بأيدينا ونستطيع أن نكسب أي معركة إذا أحسنا الاختيار، ولديك مجموعة اختيارات تؤدي بك إلى الفوز دائمًا.

- اختر «الابتكار» قبل «الاحتكار».
- اختر «سوف» قبل «ليس».
- اختر «الممكنات» قبل «السلبيات».
- اختر «أستطيع أن» قبل «لا أقدر».
- اختر «القناعة» قبل «السعادة».
- اختر «المهنة» قبل «الوظيفة».
- اختر «المدى البعيد» قبل «المدى القصير».
- اختر «التفاهم» قبل «العنف».
- اختر «نحن» قبل «أنا».
- اختر «ما تريده أكثر» قبل «ما تريده أسرع».
- اختر «أن تفوز أنت» لا «أن يخسر الآخرون».

على الطريق:

- القوة تكمن في الاختلاف وليس في التشابه.
- الذي لا يخشى أن يمسك الأشواك هو الذي سيقطف الورد.
- ليس هناك وقت مناسب للقيام بأي شيء هناك «الآن» فقط.
- أحيانًا يجب عليك أن تبطئ لتصل أسرع.
- لا يقاس الوقت بمرور السنين ولكن بما يقوم به المرء وما يشعر به وما يحققه.
- عندما تضيع ثروتك فأنت لم تفقد شيئًا، وعندما تضيع صحتك فقد فقدت شيئًا وعندما تضيع شخصيتك فقد فقدت كل شيء.

هل أنت بائع أم عالم نفس؟

إضاءة: لتحصل على المعرفة عليك أن تدرس، ولتحصل على الحكمة عليك أن تلاحظ.

قصة: جاءت عميلة وقالت لآنسة كانت تعمل بائعة في محل ملابس: سأحضر الليلة حفلاً مهمًّا جدًّا لي وأريد فستانًا يبهر الجميع ويلفت الأنظار، قالت البائعة: لدينا فساتين رائعة في هذا الركن ننصح بها دائمًا من لا يثقون بأنفسهم فهي مبهرة بالفعل.

ردت العميلة بغضب: أنا لست عديمة الثقة بنفسي.

قالت البائعة: إذن لماذا تريدين إبهار الآخرين بفستانك؟ لماذا لا تبهرين الناس بشخصيتك وحقيقتك بدلاً من مظهرك وملابسك؟

تدخلت صاحبة المحل وقالت للبائعة: إذا كانت السيدة تريد شراء فستان سهرة متميز فأريها فساتين السهرة ودعيها تختار.

قالت العملية: لا شكرًا، أنا أعتقد أن موظفتك على حق، لماذا أدفع ٥٠٠ دولار لأحصل على بعض كلمات من المعجبين وخرجت من المحل.

في ذلك المساء كتبت صاحبة المحل إعلانًا تطلب موظفة جديدة وقالت في الإعلان: نطلب كل التخصصات ما عدا خريجي علم النفس!!!

على الطريق:

- على من يريد أن يتعلم الطيران أن يتعلم كيف يقف وكيف يمشي وكيف يركض وكيف يرقص، لا يستطيع الإنسان أن يقفز مرة واحدة إلى مرحلة الطيران.

- النجاح هو أن تدرك أن تقدم خدمة حقيقية يحتاجها العملاء.

- لا نستطيع أن نعيش لأنفسنا فقط، حياتنا مرتبطة بملايين الخيوط غير المرئية، وعبر هذه الشبكة العاطفية والنفسية فإن أفعالنا تمتد في كل الاتجاهات تذهب من عندنا كأسباب وتعود إلينا كنتائج.

- لا يدفع لك صاحب العمل راتبك، هو فقط يدير الأمور، إنما من يدفع لك حقيقة هو المنتج أو الخدمة التي تقدمها للعميل.

٤٩٩ رطــــــلاً

إضاءة **أكبر متع الحياة هي القيام بما يصفه الناس بأنه مستحيل.**

قصة: عندما كان البطل الأوليمبي الروسي «فاسيلي ألكسيف» يحاول تحطيم الرقم القياسي لرفع الأثقال البالغ ٥٠٠ رطل لم يتمكن- مهما حاول- من رفع أكثر من ٤٩٩ رطلاً، حاول وحاول ثم حاول مرة أخري بلا فائدة، وأخيرًا وضع مدربوه ٥ , ٥٠١ رطلاً لتبدو وكأنها ٤٩٩ رطلاً ولدهشتهم العظيمة تمكن «ألكسيف» من رفع الثقل وبسهوله وعندما صنع «الكسيف» واقعه الجديد بدأ الرباعون الآخرون في محاولاتهم لتحطيم ذلك الرقم، لماذا؟ لأنهم أصبحوا يعلمون أنه يمكنهم رفع ٥٠٠ رطل فلماذا لا يرفعون أكثر من ذلك؟!

إنها الحدود التي نضعها لأنفسنا وتعيش فقط في أذهاننا ولكن إذا تغلبنا عليها وآمنا بقدراتنا وتجاوزنا مفاهيمنا السابقة فحتمًا ستتمكن من صنيع واقع آخر جديد بالتأكيد.

على الطريق: - أنت مسئول عن مواقفك مهما فعل الآخرون أو كانت الظروف التي تواجهك والشخص الوحيد الذي يمكنك السيطرة عليه والتحكم به هو أنت، لذا اقلق بشأن مواقفك أكثر مما تقلق بشأن قدراتك.

- المثابرة هي ما تجعل المستحيل ممكنًا والممكن محتملاً والاحتمال مؤكدًا.
- إذا لم يعجبك ما تحصل عليه فانظر إلى ما تمنحه.
- ما يبدو أحيانًا وكأنه النهاية كثيرًا ما يكون بداية جديدة.

المرونــــــة

إضاءة **لا يمكن عبور البحر بمجرد الوقوف والتحديق في الماء «رابندر»**

قصة: أدخل سجين إلى زنزانة مغلقة من كل النواحي وقيل له: إن استطعت الخروج منها فأنت حر فأخذ ينظر حوله من كل الجهات: في السقف، على الجدران، في الأرض،... ولم يجد أي مخرج ورغم ذلك ظل يبحث فاهتدي إلى أن يحاول فتح الباب واضعًا نصب عينيه أن

سيكون حرًا بعد ذلك فأخذ يجري نحوه ويرتطم به ليفتحه إلى الخارج ويتحرر ولكن دون جدوى بقي على هذا مدة ثلاث سنوات كاملة وقد فقد الأمل في الخروج، وذات مرة أدخل سجين ثانٍ مكانه وقيل له نفس الكلام أنه إذا استطاع الخروج فهو حر، وبعد بضع دقائق من دخول السجين أخذ معصم الباب وحركه وجذب الباب نحوه فانفتح!!!!!

انظر الفرق الذي تفعله المرونة، السجين الأول فكر في كل شيء إلا أن يكون الباب غير مغلق و أنه ينفتح إلى الداخل، أما الثاني فأول ما جرب هو الشيء الذي لا يمكن أن يخطر له.

على الطريق:

- لا تعمل نفس الشيء وتتوقع نتيجة مختلفة.

- إن المشكلة لا تكمن إطلاقًا في كيفية إدخالك لأفكار جديدة ومبدعة في رأسك بل في إخراج الأفكار القديمة منه «دي هوك- مبتدع بطاقة فيزا».

- لا تقل أبدًا لقد ضاعت الفرصة.

- هناك فقط ثلاثة مصادر للتميز في الإعمار أو الحروب أو السياسة: السرعة، والقوة والروح المعنوية.

استغلال الفرص من حصان ناجح

إضاءة **القوة لا تأتي من الفوز، كفاحك ومعاناتك هما اللذان يصنعان قوتك فعندما تتعثر وتكابد الصعاب ولا تستسلم تصبح قويًا.**

قصة: وقع حصان أحد المزارعين في بئر عميقة ولكنها جافة وأجهش الحيوان بالبكاء الشديد متألمًا من أثر السقوط واستمر هكذا لعدة ساعات كان المزارع خلالها يبحث عن الحل ويفكر كيف يستعيد الحصان؟ ولم يستغرق في الأمر كي يقنع نفسه بأن الحصان قد أصبح هرمًا وأن تكلفة استخراجه من البئر تقرب من تكلفة شراء حصان آخر هذا إلى جانب جفاف البئر واحتياجه إلى ردمها، فبدأ المزارع بردمها بمساعدة الجيران، الجميع بالمعاول وغيرها من الأدوات ولكن الحصان اشتغل بهز ظهره كلما سقطت عليه أتربة فيرميها على الأرض ويرتفع بمقدار خطوة واحدة إلى الأعلى.

وبعد الفترة اللازمة لملء البئر اقترب الحصان من سطح الأرض حيث قفز وسار بسلام.

على الطريق:

- أن تكون طيبًا لا يعني أن تكون ضعيفًا.
- العائق الوحيد في الحياة هو سوء السلوك.
- لا تدع الآخرين يتحكمون في حياتك لأنك أنت الوحيد المسئول عن نتائج تصرفاتك.
- إذا أردت أن تحقق أحلامك فعليك أن تستيقظ أولاً.
- اتبع العمل الشاق يتبعك النجاح.
- المهم هو مواجهة المحنة وليس الوقوع فيها فهذا ما يحدد نجاحك أو فشلك والأهم من ذلك شخصيتك.

في ورقة الامتحان

إضاءة **لا في الزمان أو المكان أو الظروف وإنما في الإنسان يكمن النجاح «تشارلز بي. روس».**

قصة: في واقعه طريفة حدثت أثناء فترة الامتحان لأحد معلمي اللغة العربية واسمه بشير، فبعد انتهاء مادة البلاغة قام الأستاذ/ بشير بتصحيح أوراق الإجابة وكعادته ما إن يمسك الورق حتى يبدأ بتصحيح إجابة السؤال الأول ومن بعده السؤال الثاني وهكذا... وفي بعض الأحيان يلحظ أن بعض الطلاب يترك سؤالاً أو سؤالين بدون إجابة وهو أمر معتاد إلا أن ما أثار استغرابه ودهشته ورقة إجابة أحد الطلاب تركها خالية؟ لم يجب فيها على أي سؤال ووضع بدل الإجابة القصيدة التالية التي نظمها خلال فترة الامتحان:

أبشير قل لي ما العمل	واليأس قد غلب الأمل
قيل امتحان بلاغة	فحسبته حان الأجل
وفزعت من صوت المراقب	إن تنحنح أو سعل
وأخذ يجول بين صفوفنا	ويصول صولات البطل
أبشير مهلاً يا أخي	ما كل مسألة تحل

فمــــن البلاغـــــة نـــــافع ومــــن البلاغــــة مــــا قتــــل
قــــد كنــــت أبلــــد طالــــب وأنــــــا وربــــــي لم أزل
فــــإذا أتتــــك إجــــابتي فيهــــا الســــؤال بــــدون حــــل
دعهــــــا وصــــــحح غيرهــــــا والصــــفر ضــعه علــى عجــل

فما كان من الأستاذ/ بشير سوى إعطائه درجة النجاح في مادة البلاغة؛ لأن الهدف الذي يسعى لتحقيقه من خلال تدريسه لمادة البلاغة متوفر لهذا الطالب الذي استطاع نظم هذه القصيدة البديعة والطويلة.

على الطريق:

- ليس هناك شخص يمكن أن يخفق إذا بذل قصارى جهده «أوريسون سويت ماردن».
- تنبع البهجة من الاستفادة من إمكانياتك «ويل شولتز».
- امنح الضوء وسوف يختفي الظلام «ديسد ريوس إيراسموس».
- أحد أجزاء اليوم السعيد هو أن ترفض التأثر بالأفكار السلبية «مجهول».

السلبية قاتلة

إضاءة **الإيجابية تطيل العمر.**

قصة: قام الدكتور «ويليام مايز» كبير الأطباء النفسانيين في الجيش الأمريكي بدراسة نحو ١٠٠٠ جندي أمريكي كانوا معتقلين في المعسكرات الكورية الشمالية إبان الحرب الكورية وقد راعى في دراسته بشكل خاص الجنود ذوي الحالات النفسية المتردية والذين كانوا يعانون من خلل نفسي وإحباط شديدين جراء ما لاقوه من تعذيب في معسكر الأسر، فقد كانوا يشعرون أنهم في زنزانة فردية- ليس لها أبواب حديدية أو خرسانية- في غياهب الذات وظلمات أقصى القهر المعنوي والعقلي، اكتشف «مايز» مرضًا نفسيًّا جديدًا يعاني منه الجنود ويتمثل في حالات الإحباط وفقدان الأمل، وقد ترتبت عليه ظاهرة غريبة حيث كان الجندي يعتزل زملاءه ويـنزوي في أحد أركان الغير ويخلد للنوم مضربًا عن الكلام والطعام والشراب حتى يموت، أطلق الجنود على تلك الحالة «داء الاستسلام» وأطلق عليه الأطباء «السلبية وفقدان الرغبة في

الحياة»، مع أن هؤلاء الجنود لم يتعرضوا للضرب أو الإهانة وإلا لغضبوا وثاروا حيث يعد الغضب أحيانًا بمثابة حافز للمقاومة والبقاء حين يساهم في إفراغ الشحنات النفسية الضارة والتخلص من المشاعر السلبية والتي تتحول إلى مشاعر قاتلة إذا تراكمت.

على الطريق:

- أنت خصم نفسك فيجب أن تجاهد نفسك حتى تتغلب على آلامك وعندما تنتصر على نفسك ستنتصر على الجميع.
- البشرية جمعاء منقسمة إلى ثلاثة أقسام: غير القابلين للنقل والحركة، والقابلين للنقل والحركة، والذين ينقلون ويحركون.
- الضحك رياضة داخلية.
- الميت والمجنون هما اللذان لا يتراجعان عن آرائهما ولا يغيران أفكارهما.

هل ما زلت تنمو أم تحنطت؟



بغض النظر عن المسافة التي قطعتها سائرًا في الطريق الخطأ عد أدراجك على الفور.

قصة: يقول الدكتور/ جون جاردنر أستاذ الإدارة في جامعه ستانفورد عن نوعين من الناس: هؤلاء الذين أصابهم الوهن ودخلوا طور الشيخوخة، وهؤلاء الذين يواصلون النمو ويملئون حياتهم بالإثارة والحيوية، ومن الخصائص التي تشير إلى أنك ما زلت منتعشًا وتواصل النمو ولم تتحنط بعد ما يلي:

- لديك إحساس بأن لك رسالة في هذه الحياة حيث يملؤك الحماس لتحقيق غاية ما.
- لديك خطة لتنفيذ أعمال مستقبلية حيث ترى في الأفق البعيد هدفًا تصوب نحوه ناظريك.
- ما زلت تخاطر ومستعد لتجربة الفشل من حين لآخر لكي تتعلم من أخطائك.
- لا يجبرك الفشل على النكوص والتراجع ولا يجعلك تصاب بالتشاؤم.
- تشعر بحماس متدفق تجاه كل ما تفعل وبانتعاش وأنت تمارس أنشطتك اليومية.
- لا تدع آلام ومظالم الماضي تتراكم في قلبك وخيالك حتى تشدك إلى أسفل وتصيب حياتك بالرتابة والجمود.

والآن هل أنت تنمو ومتحمس للحياة أم تحنطت؟!

على الطريق:

- لا يمكننا أن نكون ما نحتاج أن نكون بالبقاء على ما نحن عليه.
- لا تخف من السير ببطء، بل من الوقوف جامدًا بلا حراك.
- المشكلات مجرد فرص ترتدي الزي الرسمي.
- لن تبرح مكانك إلا بعد أن تقرر إلى أين ستذهب.
- المهم هو أن نكون مستعدين للتضحية بما نحن عليه في سبيل ما نريد أن نكون.

هل أنت قائد اوركسترا؟

إضاءة **١٪ تحسين في ١٠٠٠ عمل أفضل بكثير من ١٠٠٠٪ تحسين في عمل واحد.**

قصة: عندما أصبح «توم موريس» مديرًا تنفيذيًا لفرقة أوركسترا كليفلاند عام ١٩٨٧ كان العجز في ميزانية الفرقة تجاوز ١٠٪ ولم تكن الاوركسترا تحصل إلا على منحة متواضعة تعينها بالكاد على البقاء في ظروف الاقتصاد المحلي القاسية، وقد احتار «موريس» في وضع وتحديد معايير لقياس نجاح هذه الفرقة وفي هذا يقول: «طرحنا سؤالاً بسيطًا ماذا نقصد بالمخرجات الرائعة؟».

ثم مضى وزملاؤه يصفون عددًا من المؤشرات، مثل:

- هل يصفق لنا الجمهور حتى يقف احترامًا؟ ما هي معدلات ذلك؟
- هل نعرف أنواعًا كثيرة ومتنوعة من الموسيقى بنفس الجودة العالية؟
- هل يدعونا الأوربيون لإحياء أفضل احتفالاتهم؟
- هل يزداد الطلب على تذاكر حفلاتنا؟

نجح «موريس» في تقديم إجابات صحيحة عن كل هذه الأسئلة، لأنه أدرك أن المنحة التي تحصل عليها الفرقة والإيرادات التي تدرها والنفقات التي تصرفها هي بنود تخص المدخلات ولا تخص مخرجات النجاح الرائع، ميز «موريس» المدخلات عن المخرجات وجعل المؤسسة مسئولة عن المخرجات وحدها ولم تمثل مسألة عدم توفر معايير كمية واضحة أمامه عائقًا بالنسبة إليه.

على الطريق:

- ليس المهم هو العثور على المقاييس الرائعة بل هو القياس بالمخرجات ثم السير على ضوئها بالتزام تام.
- أي شيء يستحق عمله فإنه يستحق قياسه.
- قيمة كل أمريء ما يحسن «على بن أبي طالب رضي الله عنه».
- تقييم الأداء عملية مركزية لدمج التطوير مع أهداف العمل.
- التقييم هو إفطار الرجال المخلصين في المؤسسة يستمتعون به ليبدءوا يومًا جديدًا.

وزارة الذكاء و«ماتشادو»

إضاءة **دعامة الإنسان العقل، به يعرف ما هو فيه ومن أين يأتيه وإلى ما هو سائر..**

قصة: قليلون جدًّا من يعرفون اسم «ماتشادو» فهو أول وزير للذكاء في العالم في فنزويلا باشر أضخم مشروع لتعليم الذكاء لمجمل أفراد الشعب منذ بداية الثمانينيات وتعليم الذكاء عند «ماتشادو» هو «تعليم التفكير» لماذا؟ للوصول للقمة فليست التكنولوجيا عملاً خارقًا أو مستحيلاً على أي شعب إذا ما أتيح له تربية العقل المنهجي عندها ستتقلص الفجوة بين التخلف والتقدم، فعندما هزمت اليابان روسيا في مطلع القرن الماضي قال الجنرال الياباني: لقد انتصر المعلم الياباني وعندما سبق الصاروخ الروسي عام ١٩٥٧ الصاروخ الأمريكي قال العالم الأمريكي «كارل الندورفر» لقد انتصرت المدرسة الروسية على المدرسة الأمريكية.

وعندما صعدت روسيا إلى الفضاء قبل أمريكا قال الرئيس الأمريكي «كيندي» حينها: لدينا مشكلة في التعليم.

تعلم التفكير ولا تمارس أخطاء عندما تفكر مثل:

* التسرع في النتائج.
* تدخل المشاعر والعواطف والهوى في الحكم على الأمور.
* الاعتماد على مصادر غير صحيحة لاستيفاء المعلومات.
* عدم التفرقة بين النص وتفسير النص.

* المبالغة في تبسيط أو تعقيد الأمور.

* أخطاء المقارنة بين الأفكار والأشخاص والأشياء.

* ازدواجية المعايير.

* خطأ في استعمال اللغة.

* إساءة التعميم.

على الطريق:

- العقل يستطيع أن يجيب عن الأسئلة ولكن يجب على الخيال توجيهها أولاً «رالف جيرارد».

- أصعب نضال على الإطلاق هو أن تناضل لتكون مختلفًا عن الإنسان العادي «تشارلز شواب».

- إذا كان الجميع يفكرون بنفس الأسلوب فلا أحد يفكر «جورج باتون».

حول ذهنك للخير

إضاءة **أعظم البلاء... انقطاع الرجاء**

قصة: إنها ببساطه نصف الكوب المليء لا بد أن تضع عينيك عليه دائمًا.

إنها رؤية الخير فيما يبدو لك أنه شر.

إنه رؤية للتميز وسط علامات الفشل.

إنهما مندوبا مبيعات لشركة الأحذية أرسلتهما الإدارة إلى جزيرة نائية يعيش فيها مجموعة بدائية لا تلبس الأحذية فبعث المندوبان برسالتين إلى الشركة مختلفتين تمامًا:

المندوب الأول يقول: للأسف لا سوق لدينا هنا فهم لا يلبسون الأحذية.

المندوب الثاني يقول: مبروك إنهم هنا لا يلبسون الأحذية، ولذا فهناك فرصة رائعة لتسويق منتجاتنا هنا.

إنها روح الأمل وتحويل الذهن إلى أن هناك خيرًا من وراء كل ألم تراه.

ولكن فقط أمسح غشاوة اليأس من على عينيك وتخيل نفسك تبدأ الخطوة الأولى في التغيير ولكن من الداخل، ومن داخلك أولاً.

سجنت فرنسا قبل ثورتها شاعرين مجيدين أحدهما متفائلا والآخر متشائما فأخرجا رءوسهما

من نافذة السجن، فأما المتفائل فنظر نظرة في النجوم فضحك، وأما المتشائم فنظر إلى الطين المجاور في الشارع فبكى.

على الطريق:

- من ثبت نبت ومن جد وجد ومن زرع حصد ومن صبر ظفر ومن عزَّ بزَّ.
- يعتمد تحديد امتلاء أو فراغ نصف الكوب على موقف الشخص الذي ينظر إلى الكوب «مجهول».
- الذكي الأريب يحول الخسائر إلى أرباح والجاهل الرعديد يجعل المصيبة مصيبتين.
- التكيف مع الظروف القاسية يخرج لنا منه زهورًا وورودًا وياسمينا.
- الشر المحض ليس موجودًا بل هناك خير ومكسب وفتح وأجر.

استئجار غابة

إضاءة **قبل أن تضع قدمك أنظر أين تضعها.**

قصة: إحدى الشركات المتخصصة في صناعة الخشب استأجرت من بلدية المدينة غابة من غابات البلدة حتى تستفيد من خشب شجر الغابة الكثيفة فوافقت البلدية على أن تؤجرهم الغابة لمدة ثلاثة أيام فقط.

ولما كان يوم تقطيع الأخشاب اجتمع مدير الشركة بالعمال وخطب خطبة حمسهم فيها على إنجاز أكبر قدر ممكن من تقطيع الأخشاب وحذرهم من التهاون في العمل.

ولما بدأت صافرة العمل بدأ العمال في جد ونشاط يقطعون الأشجار ومدير الشركة من خلفهم يحمسهم ويقوي عزائمهم، وفجأة صرخ بهم أحد العمال ليتوقفوا عن العمل، ومدير الشركة يشير إليهم أن استمروا ولا تسمعوا له، فصاح بهم العامل أن الغابة التي تعملون فيها ليس هي الغابة التي استأجرناها بل استأجرنا تلك الغابة المجاورة.

على الطريق:

- ليس أسوأ من أن تكون نشطًا محبًا للعمل ويغيب عنك الهدف «إليزابيث لايتون».
- الشيء الرئيسي ليس أن تحدد هدفًا ولكن أن تقرر كيف ستشرع في تحقيق هذا الهدف وتواصل العمل عليه حتى النهاية «توم لاندري».

- لن يستطيع الرامي أن يصيب قلب الهدف إذا لم يكن مكان الهدف في الأساس.

- في الحياة نوعان من الناس: من يسيرون فحسب ومن يسيرون وهم يعرفون وجهتهم «مارك كين».

- لا أحد يخطط لفشل وإنما هو يفشل في أن يخطط.

الفارق بين العبودية والحلم والمنهج

إضاءة: عند وضوح الرؤية يتحدد الهدف، وبتحديد الهدف يتحدد المسار، وتحديد الرؤية تعني صورة المستقبل المنشود.

قصة: ما الذي أجبر عشرات الآلاف من القدماء المصريين على أن ينكبوا نحو عشرين عامًا على بنائهم هرما يربو عدد حجارته عن ٢ مليون حجر ويزن أصغرها نصف طن؟!

هل هي السخرة؟ هل هو كسب لقمة العيش؟

أم هي الرؤية المشتركة والهدف الأعلى الذي يؤمنون به من أصغر عامل إلى أكبر مهندس إلى الفرعون نفسه؟!

إن عملاً كادحًا بلا رؤية يضحى عبودية ورؤية بلا عمل تظل حلمًا وسرابًا أم الرؤية التي تمتزج بمنهج عمل، إنها الأخيرة: الرؤية المزوجة بمنهج عمل هي التي تفجر الطاقات.

ما رأيك في:

١ - أب يلتفت إلى ابنه ويصيح فيه قائلاً: استذكر دروسك، استذكر دروسك.

٢ - أب يلح على ابنه قائلاً: اجعل التفوق هدفك.

٣ - أب يقول لابنه: ينبغي أن تستذكر دروسك لأن المذاكرة هي الطريق لتحقيق التفوق الذي تنشده.

الأب الأول يقدم لنا نموذج العبودية (منهج بلا رؤية).

الأب الثاني يقدم لنا نموذج الحلم (رؤية بلا منهج).

الأب الثالث يقدم لنا الرؤية الممتزجة بمنهج عمل.

على الطريق:

- الرؤية ليست أن ترى ما يراه الآخرون ولكن أن ترى ما لا يراه الناس.

- أول شرط لكي يعيش الإنسان في سعادة دائمة أن تكون حياته مليئة بالغايات وأن يهدف دائمًا إلى شيء ما خارج حدود ذاته «هوج بلاك».

- من يركز عينيه على الأفق البعيد هو فقط من سيهتدي إلى طريقه الصحيح «داج هامار شولد».

- من النادر أن يحصل الإنسان على ما يسعى وراءه ما لم يكن يعرف مقدمًا ما يريده «موريس سوتيزر».

ما قيمة قطعة من حديد؟

إضاءة: كل خطوة تخطوها يجب أن تدفعك في اتجاه تحقيق هدفك «ستيفن سي بول»

قطعة حديد خام = ٥ دولاران.

صنعت على شكل حدوة فرس = ١٠ دولار.

صنعت على شكل إبر خياطة = ٢٥٥ دولارًا.

صنعت على شكل سكاكين = ٣٢٨٥ دولار.

صنعت على شكل نوابض أو عقارب ساعات = ٢٥٠٠٠٠ دولار.

هل المصنع واحد؟ هل القطعة واحدة؟

هل الجهد واحد؟

هل القدرة واحدة؟

إذن الفرق بين (٥) دولارات، و(٢٥٠٠٠٠) دولار هو طاقة وجهد وإبداع.

قيمة الإنسان بقدر ما يتقن من مهارات وقيم.

على الطريق:

- المرء حيث يضع نفسه «على بن أبي طالب رضي الله عنه».

- ألذ طعام بعد جوع، وأعذب ماء بعد ظمأ، وأهنأ نوم بعد تعب، وأجمل نجاح بعد تضحية.

- المهم هو أن يكافح المرء لتحقيق هدف ما «رونالد ريجان».

- من لا يوجه سفينته إلى ميناء محدد لا تنفعه أي رياح «ميشيل دي مونتين».

حاصدو الجليد

إضاءة **إذا لم يفكر المدير فيما هو بعيد فسوف يجد الحسرة قريبة منه**

قصة: ظهرت عام ١٨٣٠ شركات عرفت باسم «حاصدي الجليد». كانت طريقة عمل هذه الشركات تقوم على تجنيد العمال لجمع الجليد المتجمد في الأنهار والبحيرات في فصل الشتاء وتخزينه لبيعه في الصيف.

بمثل هذه الأساليب تمكنت شركات «حاصدي الجليد» من تحقيق أرباح هائلة لمدة تزيد على الستين عامًا، لكن أين هي هذه الشركات الآن؟ لقد ذابت كما يذوب الجليد، ففي عام ١٩٢٠ حلت محلها شركات تصنيع الثلج التي أمكن إنشاؤها في أي مكان في كل فصول العام.

وأين ذهبت شركات تصنيع الثلج أيضًا؟ انقرضت هي الأخرى عندما حلت الثلاجات محلها في بيوت المستهلكين.

فالشركات تنقرض عندما تفتقد الرؤية الواضحة للمستقبل.

- سؤال مهم: أين تريد أن تكون في خلال الخمس سنوات القادمة؟

على الطريق:

- الرؤية دون عمل ليست إلا حلمًا، والعمل دون رؤية عمل شاق، أما الرؤية والعمل فهما أمل المؤسسة في الوصول إلى المستقبل.

- كي تحيا كبيرًا ينبغي أن تكون لديك رؤية كبيرة.

- خير للإنسان أن يكون كالسلحفاة في الطريق الصحيح من أن يكون غزالاً في الطريق الخطأ.

فكرة شركة مازدا

إضاءة **الذين يختارون دائمًا الطرق الآمنة والسهلة لن يصلوا أبدًا، وسوف يجدون أنفسهم وحيدين على الجانب الآخر في نهاية الطريق «جان كارلزون- رئيس شركة ساس للطيران».**

قصة: عندما انخفضت مبيعات السيارات في شركة «مازدا» باليابان حولت الشركة عددًا من عمال التصنيع إلى مندوبي مبيعات وفي آخر العام تبين أن عمال التصنيع حققوا أرقام مبيعات تجاوزت مبيعات المندوبين المحترفين بكثير، لقد مكنتهم خبرتهم من عرض مميزات السيارات على العملاء بطريقة أكثر إقناعًا من المندوبين الأصليين، وعندما بدأت المبيعات في الارتفاع ثانية عاد العمال إلى خطوط الإنتاج محملين بمعلومات جديدة عن رغبات العملاء واحتياجاتهم، مما مكنهم من تطوير إنتاجهم ليصبح أكثر قدرة تنافسية وتلبية لمتطلبات السوق.

على الطريق:

- لا تنتظر حتى تأتي السفينة، اسبح أنت إليها (مجهول).
- بالأمس جرأت على الكفاح واليوم أجرؤ على الفوز «بيرناديت ديفلين».
- لكي تحلق في السماء يجب أن تكون لديك قدرة على المقاومة «مايا لسين».
- من أندر الأشياء التي يقوم بها الإنسان أن يبذل كل ما يستطيع من جهد «هنري وويلرشو».

هداية الحمار وتلمح البصير في عواقب الأمور

إضاءة **الأهم من أن تتقدم بسرعة هو أن تتقدم في الاتجاه الصحيح.**

قصة: يقول بن القيم رحمه الله: «من هداية الحمار- الذي هو أبلد الحيوانات- أن الرجل يسير به إلى منزله من البعد في ليلة مظلمة فيعرف المنزل، فإذا خلى جاء إليه، ويفرق بين

الصوت الذي يستوقف به والصوت الذي يحث على السير، فمن لم يعرف الطريق إلى منزله وهو الجنة فهو أبلد من الحمار».

ويقول أيضًا: «نور العقل يضيء في ليل الهوى فتلوح جادة الصواب فيتلمح البصير في ذلك عواقب الأمور».

على الطريق:

- عندما تحدد ما تريده تكون بذلك قد اتخذت أهم قرار في حياتك كلها؛ إذ يتعين على المرء أن يعرف ما يريده كي يستطيع الوصول إليه «دوجلاس لورتان».

- الحياة شيء تافه ما لم يحركها دافع قوى لا يقهر لتوسع حدودها «جوس أوريتجا جاسيت».

- من يمضي بسفينته في بحر الحياة دون أن يعرف أي ميناء يقصده فلا ريح مواتية بالنسبة إليه «مجهول».

- ارم بقوسك نحو القمر لأنك حتى إذا لم تصبه سيقع سهمك بين النجوم.

- لماذا يجب أن أكون فرشاة وألوانًا وبيدي أن أكون أنا الفنان «فردريك فون شيلر».

❊ ❊ ❊

الغراب والطاووس

إضاءة **أجدر الأشياء بالتعلم هي الأشياء التي تتعلمها بعد أن تعرفها جيدًا «هاري ترومان».**

قصة: يحكي أن غرابًا خرج يتجول في الغابة ويتأمل في مناظرها ويشاهد ألوانها ويسمع زقزقة عصافيرها ويشم عبير أزهارها، وأثناء تجواله شاهد طاووسًا يتبختر في مشية جميلة ومتميزة.

أعجب الغراب بمشية الطاووس أشد الإعجاب وقرر أن يمشي بنفس مشية الطاووس، وبدأ فعلاً في تقليد خطوات الطاووس وتتبع آثاره، ولكن بعد عدة محاولات فاشلة أدرك الغراب صعوبة الأمر فقرر التوقف عن تقليد الطاووس والرجوع إلى ما كان عليه، ولكنه لم يستطع فقد نسى خطواته ولم يعد يتذكر كيفيتها، حينها أدرك الغراب أن كل كائن له تميزه الخاص الذي يمكن أن يزداد بخطة مدروسة، وبإدراكه لهذا التميز ولكن بتقليده للآخرين تقليد تامًا يضيع تميزه ولا يحصل على نفس تمييز الآخرين.

فالشخص الذي يقتضى آثار غيره لا يترك آثارًا لنفسه.

على الطريق:

- إذا لم تشعر بالألم فلن تحقق النصر وإذا لم تعان من الشوك فلن تصنع تاجًا وإذا لم تذق طعم المرارة فلن تعرف طعم المجد وإذا لم تحتمل المحن فلن تحصل على مكافأت «ويليام بين».

- لا تكتفى بأن تحلم بأنك شخصية ما لا بد أن تصوغ وتشكل هذه الشخصية بنفسك «جيمس أيد فرود».

- لا تسر عبر الحياة ولكن تطور عبرها.

- الحماس بدون معرفة مثل التعجل في الظلام.

- أداء المرء ينبع من فكر هادى رزين لا أن يكون مجرد اندفاع «لورانس».

اختر طريقك: ناجح أم عادي

إضاءة: من لم يعطى للحياة زيادة فهو عليها زيادة
«مصطفى صادق الرافعي»

هذا	وهذا
- كان لديه رغبة في تقديم جديد للبشرية ولحياته.	- كان يريد أن يكون على الهامش في حياته وحياة الآخرين.
- كانت درجاته الدراسية مذهلة وناجحة حتى إن كانت هناك علوم يصعب عليه تحصيلها كان يجتهد ويثابر عليها حتى يستوعبها.	- كانت درجاته الدراسية عادية، لا يرغب في بذل جهد حتى في أبدع المواد التي يجيدها.
- تزوج من امرأة ناجحة مثله لديها هدف، فأنجبوا أولادًا مثلهم.	- تزوج من امرأة عادية لا هدف لها فأنجبوا أولادًا لا روح فيهم ولا لهم طريق يسلكونه.
- شغل العديد من المناصب الناجحة واغتنم الفرصة وطور نفسه ومواهبه وشارك الناس في الأشياء المفيدة.	- شغل مراكز عادية، لم يدخل أبدًا في مخاطرة أو يغتنم أي فرصة ولم يطور مواهبه ولم يشترك مع أحد في شيء مفيد.
- كان شعاره المفضل: كيف أخدم أمتي؟	- كان شعاره المفضل: لا شأن لي بشيء.
- عاش حياة مليئة بالنجاح والكفاح والعزم والهمة والإرادة ويوم مات بكاه الكثير ودعوا له بالجنة.	- عاش حياة عادية يأكل ويشرب وينام دون هدف أو خطة أو عزم أو تصميم، ويوم مات لم يشعر به أحد.
- ولد عام ١٩٥٠م ومات عام ٢٠٠٥ وما زالت ذكراه حية في قلوب الناس.	- ولد عام ١٩٥٠م ومات حيًّا عام ١٩٧٠ ودفن عام ٢٠٠٥.
- ناجح.	- على الهامش، عادي.

على الطريق:

- دقات قلب المرء قائلة له ... إن الحياة دقائق وثوان

فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها ... فالذكر للإنسان عمر ثان

- قد مات قوم وما ماتت مكارمهم ... وعاش قوم وهم في الناس أموات

- السيرة الحسنة كشجرة الزيتون لا تنمو سريعًا ولكنها تعيش طويلاً.

- إن سر الحياة هو أن ليس لها أسرار! إن الحياة كلها عمل شاق.

نظرية القرود الخمسة

إضاءة: **الإنسان هو ما يفكر فيه، إن كياننا كله ينبع في أفكارنا إننا نصنع العالم بأفكارنا «بودة»**

قصة: أحضر خمسة قرود وضعها في قفص، وعلق في منتصف القفص حزمة موز، وضع تحتها سلما، بعد مدة قصيرة ستجد أن قردًا من المجموعة سيعتلى السلم محاولاً الوصول إلى الموز، ما إن يضع يده على الموز، أطلق رشاشًا من الماء البارد على القردة الأربعة الباقين وأرعبهم، بعد قليل سيحاول قرد آخر أن يعتلي نفس السلم ليصل إلى الموز، كرر نفس العملية، رش القردة الباقين بالماء البارد. كرر العملية أكثر من مرة، بعد فترة ستجد أنه ما إن يحاول أي قرد أن يعتلى السلم إلا وستمنعه المجموعة خوفا من الماء البارد. الآن أبعد الماء، وأخرج قردًا من الخمسة من القفص، وضع قردًا جديدًا، فلنسمه «سعدان»، لم يعاصر ولم يشاهد رش الماء البارد، سرعان ما سيذهب «سعدان» إلى السلم لقطف الموز، حينها ستهب مجموعة القردة المرعوبة من الماء لمنعه، وستهاجمه بعد أكثر من محاولة، سيعلم «سعدان» أنه إن حاول قطف الموز فسينال «علقة قرداتية» من باقي المجموعة. الآن أخرج قردًا آخر من الذين عاصروا رش الماء- غير «سعدان» طبعًا-، وأدخل قردا جديدًا، ستجد أن نفس المشهد السابق سيتكرر، القرد الجديد يذهب إلى الموز، والقردة الباقية تنهال عليه ضربا لمنعه، بما فيهم «سعدان»، على الرغم من أنه تعلم أن لمس الموز يعني «علقة»، لذلك ستجده يشارك ربما بحماس أكثر من غيره بكيل اللكمات والصفعات للقرد الجديد، ربما تعويضًا عن حرقة قلبه حين ضربوه هو أيضًا. استمر بتكرار نفس المشهد. كرر هذا الأمر إلى أن تستبدل كل المجموعة التي تعرضت لرش الماء. في النهاية ستجد أن القردة ستستمر تنهال ضربًا على كل من يجرؤ على الاقتراب من السلم، لماذا؟ لا أحد منهم يدري، لكن هذا ما وجدت المجموعة نفسها عليه منذ أن جاءت!!.

- انظر إلى عملك وحياتك كم من القوانين والإجراءات تطبق بنفس الطريقة والأسلوب غير المقنع منذ الأزل، ولا تجرؤ على السؤال عنها.

- لماذا يا ترى تطبق بهذه الطريقة؟ بل إن الكثيرين وعلى الرغم من أنهم لا يعلمون سبب تطبيقها بهذه الطريقة يستميتون في الدفاع عنها، وإبقائها على حالها!!!.

- نحن نتمسك ببعض العادات والتقاليد السقيمة والعقيمة، التي ورثناها عن آبائنا وأجدادنا، وإذا قيل لنا إن هناك ما هو خير منها، قلنا: بل نحن وجدنا آباءنا على هذه الطريقة، وإنا على آثارهم مهتدون، ولن نغير ولن نبدل، بل نصر ونستميت في سبيل إبقائها والحفاظ عليها.

- هل سألت نفسك لماذا هذا التحجر وهذا العناد في التمسك بمثل هذه العادات، مع العلم بأن الكثير منها مضيعة للجهد والوقت والمال.

- لماذا هذا التقليد الأعمى؟! لماذا لا نعمل عقولنا ونسأل أنفسنا: لماذا هذه العادات بهذه الطريقة؟

على الطريق:

لو سألنا أنفسنا: لماذا لا يجرؤ أحدنا على تغيير هذه العادات؟ لكان الجواب:

- الإنسان هو ما يفكر فيه.
- أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع التحكم في فكره وتوجيهه.
- الأفكار الراسخة في الذهن تؤدي إلى مثيلها من الأفعال.
- قيود العادة تبدأ صغيرة فلا نحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها «صامويل جونسون».

فشـــل فيـــل

إضاءة عقلـك يرجـع إليـك مـا تغذيـه بـه بالضـبط
«مجهول»

قصة: عندما كان عمره شهرين وقع الفيل الأبيض الصغير في فخ الصيادين في إفريقيا وبيع في الأسواق لرجل ثري يملك حديقة حيوانات متكاملة. وبدأ المالك على الفور في إرسال الفيل إلى بيته الجديد في حديقة الحيوان، وأطلق عليه اسم «نيلسون» وعندما وصل المالك مع نيلسون إلى المكان الجديد، قام عمال هذا الرجل الثري بربط أحد أرجل نيلسون بسلسلة حديدية قوية، وفي نهاية هذه السلسلة وضعوا كرة كبيرة مصنوعة من الحديد الصلب، ووضعوا نيلسون في مكان بعيد عن الحديقة، شعر نيلسون بالغضب الشديد من جراء هذه المعاملة القاسية، وعزم على تحرير نفسه من هذا الأسر، ولكنه كلما حاول أن يتحرك ويشد السلسلة الحديدية كانت الأوجاع تزداد عليه، فما كان من بعد عدة محاولات إلا أن يتعب وينام، وفي اليوم التالي يستيقظ ويفعل نفس الشيء لمحاولة تخليص نفسه، ولكن بلا جدوى حتى يتعب ويتألم وينام.

ومع كثرة محاولاته وكثرة آلامه وفشله، قرر نيلسون أن يتقبل الواقع، ولم يحاول تخليص نفسه مرة أخرى على الرغم أنه يزداد كل يوم قوة، وكبر حجمًا، لكنه قرر ذلك وبهذا استطاع المالك الثري أن يروض الفيل نيلسون تمامًا.

وفي إحدي الليالي عندما كان نيلسون نائمًا ذهب المالك مع عماله وقاموا بتغيير الكرة الحديدية الكبيرة لكرة صغيرة مصنوعة من الخشب، مما كان من الممكن أن تكون فرصة لنيلسون لتخليص نفسه، ولكن حدث هو العكس تمامًا.

فقد تبرمج الفيل على أن محاولاته ستبوء بالفشل وتسبب له الآلام والجراح، وكان مالك حديقة الحيوانات يعلم تمامًا أن الفيل نيلسون قوى للغاية، ولكنه كان قد تبرمج بعدم قدرته وعدم استخدامه قوته الذاتية.

وفي يوم زاره فتى صغير مع والدته وسأل الملك: هي يمكنك يا سيدي أن تشرح لي كيف أن هذا الفيل القوي لا يحاول تخليص نفسه من الكرة الخشبية؟ فرد الرجل: بالطبع أنت تعلم يا بني أن الفيل نيلسون قوي جدًا، ويستطيع تخليص نفسه في أي وقت، وأنا أيضًا أعرف هذا، ولكن المهم هو أن الفيل لا يعلم ذلك ولا يعرف مدى قدرته الذاتية.

وهكذا معظم الناس؟

معظم الناس تبرمج منذ الصغر على أن يتصرفوا بطريقة معينة ويعتقدوا اعتقادات معينة، ويشعروا بأحاسيس سلبية معينة، واستمروا في حياتهم بنفس التصرفات تمامًا مثل الفيل نيلسون وأصبحوا سجناء في برمجتهم السلبية، واعتقاداتهم السلبية التي تحد من حصولهم على م يستحقون في الحياة.

اعتادوا على عدم تغيير الذات، عدم الارتقاء بالذات.

ولذا فإن التغيير أمر حتمي ولا بد منه، فالحياة كلها تتغير والظروف والأحوال تتغير حتى نحن نتغير من الداخل، فمع إشراقة شمس يوم جديد يزداد عمرك يومًا، وبالتالي تزداد خبراتك وثقافاتك ويزداد عقلك نضجًا وفهمًا، ولكن المهم أن توجه عملية التغيير كي تعمل من أجل مصلحتك أكثر من أن تنشط للعمل ضدك، إن الفيل نيلسون كمثال، تغير هو نفسه فازداد حجمًا وازداد قوة، وتغيرت الظروف من حوله فتبدلت الكرة الحديدية الكبيرة إلى كرة خشبية صغيرة، ومع ذلك لم يستغل هو هذا التغيير ولم يوجهه، ولم يغير من نفسه التي قد أصابها اليأس ففاتته

الفرصة التي أتته كي يعيش حياة أفضل.

إن الله تعالى- قد دلنا على الطريق إلى الارتقاء بأنفسنا وتغيير حياتنا إلى الأفضل فقال تعالى: ﴿إِنَّ اللهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ [الرعد: ١١].

ورسول الله ﷺ قد دلنا على الكيفية التي تغير بها أنفسنا، فقال ﷺ: «...**ومن يستعفف يعفه الله ، ومن يستغن يغنه الله ، ومن يتصبر يصبره الله**»[صحيح البخاري].

وقال ﷺ: «**إنما العلم بالتعلم والحلم بالتحلم، ومن يتحرر الخير يعطه، ومن يتوق الشر يوقه**» [السنن الكبرى للبيهقي].

فكل واحد فينا من الممكن بل من السهل أن يتغير للأفضل، ولكلما ازداد فهمك لنفسك وعقلك أكثر سهل عليك التغير أكثر.

ولكن من المهم أن تتذكر دائمًا أن التغيير يحدث بصفة مستمرة، أو أنك إن لم تستطع توجيه دفة التغير للأفضل فستتغير للأسوأ قال تعالى: ﴿لِمَنْ شَاءَ مِنْكُمْ أَن يَتَقَدَّمَ أَوْ يَتَأَخَّرَ﴾ [المدثر: ٣٧]. فهو إما صعود أو هبوط؛ إما تقدم أو تأخر، إما علو أو نزول.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن هو كيف أغير من نفسي؟ كيف أتحسن للأفضل؟ شروط التغيير الثلاثة:

الشرط الأول: فهم الحاضر:

الفرصة الخاصة بالتغيير لا يمكن أن تتواجد إلا في وقتك الحاضر، وهذا يعني أن الشرط الأول من أجل تحقيق تغيير مجد هو أن ترى بوضوح أين توجد الآن وفي هذه اللحظة. لا تخُف نفسك بعيدًا عن الحقيقة الراهنة، فإذا كانت هناك بعض المظاهر التي لا تعجبك، فبوسعك أن تبدأ بتخطيط كيفية تغييرها، لكنك لو تظاهرت بعدم وجودها فلن تقوم بتغييرها أبدًا، ولذا فكن صريحًا مع نفسك منصفًا في رؤيتك لها على وضعها الحالي.

الشرط الثاني: لا تؤرق نفسك بالماضي:

إن الامتعاض بالأخطاء والهموم التي جرت بالأمس أمر مفهوم، لكنه من الخطأ أن تسمح للماضي أن يكون سجنًا لك، وبذلك فإن الشرط الثاني للتغيير المثمر هو المضي بخفة بعيدًا عن الماضي. إن الماضي بنك للمعلومات يمكنك أن تعلم منه، لكنه ليس بالشرك الذي يسقطك في داخله فخذ ما تشاء من الماضي من فوائد وخبرات ومعلومات، لكن إياك أن تعيش في الماضي.

أنت الآن شخص جديد أقوى بكثير من الماضي، وأفضل بكثير من الماضي، واستفدت من أخطاء الماضي فكيف تعيش فيه؟

الشرط الثالث: تقبل الشك في المستقبل:

قال تعالى: ﴿قُل لاَّ يَعْلَمُ مَن فِي السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ الْغَيْبَ إِلاَّ اللَّهُ﴾ [النمل: ٦٥].

وقال تعالى: ﴿عَالِمُ الْغَيْبِ فَلاَ يُظْهِرُ عَلَى غَيْبِهِ أَحَدًا﴾ [الجن: ٢٦].

إن المستقبل بالنسبة إلينا أمر غيبي لا ندري ما الذي سيحدث فيه، ولكن هذا لا يعني ألا نضع الأهداف، وألا نخطط لمستقبلنا، هذا لا يعني ألا نتوقع ولا نتقبل الشك فيما قد يحدث لنا وللعالم حولنا لنكون على أهبة الاستعداد له، فعلينا الأخذ بالأسباب المتاحة لنا، وقد ادخر رسول الله ﷺ نفقة أهله لسنة كاملة. ولذا فكي نحقق تغييرًا مثمرًا فإننا بحاجة إلى ترك مساحة للمجهول المشكوك فيه.

على الطريق:

- كل البشر يفكرون في تغيير العالم ولكن لا أحد يفكر في تغيير نفسه «ليوتولستوي».
- جميع الموارد التي تحتاج إليها موجودة داخل عقولنا «تيودور روزفلت».
- بدلاً من أن تفكر في وضعك الحالي فكر في الوضع الذي تريد أن تكون عليه، يتطلب الأمر عشرين عامًا من العمل الشاق لكي تكون ناجحًا «ديانا رانكلين».
- مصير الإنسان موجود داخل روحه «هيرودوت».
- العقل يتحرك في اتجاه أفكارنا الحالية الغالبة «إيرل نايتنجال».

كان يملك حلمًا

إضاءة **النجاح يتطلب شخصًا صاحب رسالة «كلارنس توماس»**

قصة: لم يكن المحامي «بيل باين» قد شارك في أية دورة ألعاب أوليمبية في حياته، بل إنه لم يسافر خارج الولايات المتحدة قط، ولم تكن له أية نشاطات سياسية، كما أنه لم يكن من الشخصيات الشهيرة في ولايته أو حتى مدينته، ولكنه كان يملك حلمًا وكان حلمه أن تقام دورة الألعاب الأوليمبية لعام ١٩٩٦ في مدينة أتلانتا بولاية جورجيا، كانت كل المؤشرات ضده ولكن «باين» تمسك بحلمه وقد تمكن من إقناع عمدة مدينة أتلانتا بأن بإمكانهم تحقيق ذلك،

وقام العمدة بنقل رؤية المحامي «باين» إلى العالم، وواجه «باين» عندما اختير رئيسًا للجنة الألعاب الأوليمبية تحديًا كبيرًا تمثل في جمع ملايين الدولارات التي طلبها مجلس المدينة لتمويل الدورة، وتمكن من جمع المبالغ المطلوبة عن طريق رعاية بعض الشركات للدورة الأوليمبية، بل وتمكن من تجنيد أكثر من ٤٢٠٠٠ متطوع لمساعدته في إدارة الدورة.

قام «باين» بتنظيم أكبر المسابقات الأوليمبية في التاريخ وكانت خبرته الإدارية الوحيدة لا تتعدى العمل في جمع التبرعات للأعمال الخيرية، لكنه نجح لأنه يملك عقلية وحماس الناجحين.

على الطريق:

- ليس تحديد الهدف هو أهم ما في الأمر، الأهم هو خطة السعي وراء تحقيقه والالتزام بهذه الخطة «توم لاندري».

- يجب أن يكون لديك حلم حتى يمكنك أن تستيقظ في الصباح «بيلي وايلدر ».

- لا تبدأ حتى في عيش الحياة إلا إذا وهبت نفسك لتحقيق هدف عظيم «ويليام بي ميريل».

- أخبرني بما تحب وسأخبرك ماذا تكون «جون روسكين».

- الرغبة تصنع القوة «ريموند هولي ويل».

معركة الشيبسي

إضاءة **أي شخص يقبل بالمستوي المتواضع -في الدراسة أو العمل أو الحياة- هو شخص يقبل بالتنازلات وعندما يتنازل القائد يتنازل الجميع «تشارلز نايت».**

قصة: فرع مدير شركة «وايس» لإنتاج رقائق البطاطس الشيبسي عندما طالع جرائد الصباح التي تعلن عند طرح شركة «بروكتر وجامبل» لمنتجها الجديد من البطاطس الشيبسي في نفس الأسواق التي يتعامل معها، بعد ذلك بأيام انخفضت طلبات بائعي التجزئة على بطاطس «وايس» وبدءوا يتجهون لشراء بطاطس «بروكتر وجامبل» الأرخص سعرًا، نزل المدير بنفسه إلى الأسواق واشترى كميات من أكياس بطاطس المنافسين ووزعها على موظفي شركته، كانت الأكياس ملونة ومكتوب عليها المكونات، ظل المدير يتأمل المكونات المكتوبة لقد كانت فكرة

جديدة عليه، لكنها أوحت إليه بفكرة أفضل كانت المكونات عبارة عن أسماء المواد الكيميائية التي عولجت بها البطاطس الشيبسي لدى «بروكتر وجامبل» كانت أسماء تلك المواد غريبة على الشخص العادي كمعادلات الكيمياء تمامًا، على الفور أصدر المدير أوامره لقسم التغليف بكتابة المكونات التالية على كيس بطاطس «وايس»:

[بطاطس طبيعية + ملح طعام + زيت ذرة]

بهذه العبارة البسيطة نجح مدير شركة «وايس» في إخراج واحدة من أقوى الشركات العالمية من السوق ومع ذلك المنافسة بشرف فلا:

- لضرب الأسعار.

- لرشوة موظفي المنافس للحصول على معلومات.

- للتصنت.

- لسرقة أسرار المنافس بل الوصول لها بالاستنتاج والذكاء وتحليل المعلومات المعلنة عنها.

على الطريق:

- الاستكشاف هو رؤية ما يراه الجميع والتفكير فيما لم يفكر فيه أحد «ألبرت سيزنت جورجي».

- الشخص الذي يضع لمسات نهائية جميلة على عمله يقال إنه توج هذا العمل بتاج ذهبيّ «إيوستاكيوس».

- الشخص المتفوق شخص متواضع في حديثه ولكنه متفوق في أفعاله «كونفشيوس».

- فلسفتي هي أنك لست مسئولاً فحسب عن حياتك، ولكنك عندما تبذل أفضل ما لديك في هذه اللحظة فإن هذا يضعك في أفضل موضع في اللحظة التالية «أوبرا وينفري».

❊ ❊ ❊

من القائد: أنت أم العميل؟

إضاءة **لا تكن عبداً لعميلك بل قده إلى حيث تريد.**

قصة: كانت «جورفين كوشران» زوجة لسياسي مشهور حين ابتكرت غسالة الأطباق عام ١٨٨٦ لكن ذلك لم يكن بسبب تراكم الأطباق في مطبخها فقد كان لديها عدد كبير من الخدم وقد وفر لها ذلك الوقت والموارد اللازمة للابتكار، وعندما كانت بصدد طرح غسالة الأطباق في الأسواق كان عملاؤها يعترضون بسبب وجود الخدم الذين يقومون بهذه الوظيفة فكان بمقدورها الرد على هذه الاعتراض بأن غسالة الأطباق توفر درجة أكبر من تعقيم الأطباق وذلك لإمكانية استخدام الماء المغلي في تنظيفها وهو ما لا يمكن للخدم فعله وإلا احترقت أيديهم.

- المهندس «سبرليش» عمل في بداية السبعينيات من القرن الماضي لدى شركة «فورد» في إنتاج السيارات وخطرت له فكرة ابتكار سيارة الـ «فان» أو «الميكروباص» وهي تختلف عن جميع الموديلات السائدة في ذلك الحين، وكانت فكرته هذه كفيلة بطرده وفصله من العمل، لأن إدارة شركة فورد كانت ترى أن أحدًا من العملاء لم يطلب اختراع مثل هذه السيارة، كما أن هناك مخاطرة بطرح هذا المنتج الجديد طبقًا للدراسات التسويقية ولكن «سبرليش» باع فكرته لمدير شركة «كرايزلر» المنافسة والتي كان يديرها حينها العبقري «لي أياكوكا» وتمكن من هذه الفكرة من إنقاذ «كرايزلر» من الإفلاس والانتصار على «فورد».

على الطريق:

- يقابل الشخص المتعلم المتحرر الأفكار الجديدة بالفضول والافتنان أما الشخص المتعلم ضيق الأفق فيقابل الأفكار الجديدة بالخوف «جيمس ستوكدال».
- الأفكار الجديدة لا تولد في بيئة تقليدية.
- الإبداع: تمرد ناجح.
- الإبداع هو دالة لمتغيرين: الحماس + الخبرة.
- الحاجة ليست أم الاختراع، الابتكار هو أبو الحاجة وهو الذي يصنعها «جاي كواساكي».
- نحن نحلق بخيالنا لنترك أيدينا حرة تمارس الإنتاج.

لا تفرط في الواقعية

إضاءة: **تعقيد الأمور البسيطة أمر عادي مألوف ولكن تبسيط الأمور المعقدة إلى حد كبير هو عين الإبداع «تشارلز مينجوس».**

قصة: كان من عادة «توماس إديسون» صاحب شركة «جنراك إليكتريك» عندما كان يجري مقابلة تعيين لمهندس جديد يلتحق للعمل بالشركة أن يكلفه باختراع نوع جديد من الطلاء يسبب إزالة الحرارة عن الزجاج الخارجي للمصباح الكهربائي فيصمت الزملاء القدامى لأنهم يعلمون أنه من المستحيل على المهندس اختراع مثل هذا الطلاء؛ لأن «إديسون» نفسه فشل في هذا فأي طلاء كان سيرفع حرارة السطح الخارجي بدلاً من تقليلها، وعندما يعلن الزميل الجديد استسلامه يحين الوقت للمزاح والضحك ولكن حدث مرة أن تغيب «إديسون» فترة من الزمن بعد أن لعب نفس الحيلة على المهندس الجديد وعندما عاد فوجئ بالمهندس يعرض أمامه المصباح الكهربائي وقد كساه بطلاء مبتكر والذي أدى إلى زوال قدر كبير من الحرارة، فما كان من «إديسون» إلا أن أبدى إعجابه وقال:

«كل ما يحتاجه الإنسان لتخطي المستحيل هو ألا يعتقد أنه مستحيل بالمرة أي لا يفرط في الواقعية».

على الطريق:

- الإبداع عبارة عن ٩٩ ٪ من الجهد الشاق و ١ ٪ من الإلهام «إديسون».
- السبيل الوحيد لتحقيق المستحيل هو من خلال الجديد «هامليتون».
- غياب البدائل يفتح العقول «هنري كيسنجر».

استفد من الفرصة ولو كنت في الطابور

إضاءة **لكي تنجح يجب أن تؤمن بشيء وتطلبه بشدة حتى يصبح حقيقة «أنبتا رودك».**

قصة: في أحد الأيام كان «فران تاركنتون» واقفًا في طابور طويل لشراء تذاكر الطيران فلاحظ أن التذاكر التي يحملها الركاب موضوعة داخل أغلفة ورقية فواتته فكرة استغلال تلك الأغلفة كوسيلة إعلانية، اتصل بأحد أصدقائه العاملين في مجال الطيران لسؤاله عن أعداد الأغلفة التي تستهلكها الشركة كل شهر، وبدأ البحث عن مطبعة يمكنها طباعة الإعلانات على أغلفة التذاكر ووجد ضالته في مطبعة في «شيكاغو» ولأنه لم يكن يملك رأس المال الكافي لتمويل المشروع فقد اقترح على صاحب المطبعة أن يشاركه في المشروع واتفقا على اقتسام المصروفات والأرباح، قام «تاركنتون» بمقابلة مندوبي شركت الطيران واقترح أن يمدهم بأغلفة التذاكر بدون مقابل ووافقوا جميعًا على عرضه، أصبح «تاركنتون» يمتلك فكرة جديدة وشريكًا جديدًا وسوقًا جديدة وعملاء جددًا، وأصبح من السهل نسبيًّا إيجاد من يرغبون في الإعلان عن منتجاتهم على أغلفة تذاكر الطيران وبين عشية وضحاها أصبحت شركات: كوداك ماستر كارد، جنرال موتورز، إكسون، إيه تي أندتي من كبار عملائه وقد تمكن هو وشريكه من بيع اثنتي عشرة صفحة إعلانية على أغلفه تذاكر الطيران بمبلغ ١٠٠ ألف دولار شهريًّا لمدة عام كامل.

ماذا تطلب الأمر من «ناركنتون» لتحقيق النجاح: فكرة جيدة + كثير من العرق والجهد..

وفي غضون بضعه أشهر أصبحت شركته تنتج ١٤ مليون غلاف تذاكر شهريًّا وتحقق أرباحًا طائلة.

على الطريق: - ليس الشخص الذي يقفز أعلى هو الذي يفوز بالثمرة. يفوز بها من يريدها أكثر «باك ويليامز».

- إذا كانت رغباتك محدودة وصغيرة فستكون أنت كذلك وإذا كان طموحك لا حدود له فستكون عظيمًا «جيمس ألين».

- الطريق إلى التميز نادرًا ما يكون مزدحمًا «مجهول».

- لست أعرف شخصًا وصل إلى العظمة والسمو بينما يظل نائمًا حتى وقت متأخر من الصباح «جوناثان سويفت».

حلّق مع الصقور ولا تكن كالدجاج

إضاءة **إذا أردت أن تحلق مع الصقور فلا تضيع وقتك مع الدجاج.**

قصة: من منا لا يرغب في التحليق بإنجازاته ونجاحاته عاليًا كالصقر يعلو السحاب متنافسًا مع غيره من الصقور في العلو والارتقاء ولا يريد بالطبع أن يكون كالدجاجة تدب على سطح الأرض مطاطئةً رأسها في سذاجة لتأكل من خشاشها، شتان ما بين الصقور والدجاج يمكن أن يكون المرء ضمن الصقور أو مع الدجاج.

روى أن رجلاً أهدى لحاكم صقرًا من فصيلة ممتازة ففرح به الحاكم كثيرًا وسأل وزيره عن رأيه في الصقر فقال له: إنه قد تربى مع الدجاج.

استغرب الحاكم من كلام الوزير فطلب من الوزير أن يطلق الصقر فإذا به يحفر الأرض برجله كالدجاج ليأكل، كان الوزير قد لاحظ قبل ذلك أن الصقر ينظر إلى الأرض على غير عادة الصقور التي تنظر إلى السماء.

إن كل منا يتحول تدريجيًا ليشبه من يجالسه ويعاشره ويحادثه، فمن نتحدث معهم يؤثرون على شخصياتنا وتصرفاتنا وإنجازاتنا بشكل كبير قد لا يلاحظه البعض بل قد لا نلاحظه نحن أصحاب الشخصيه والتصرف.

إن العناية باختيار من نخالطهم أمر لا يستهان به لذا ابحث عن الصقور وصاحبهم تكن منهم وصاحب الدجاج وكل معهم ستحفر في الأرض لتأكل الفتات لا شك.

على الطريق:

- الذي يولد يزحف لا يستطيع أن يطير.
- إذا لم تعلم أين تذهب فكل الطرق تفي بالغرض.

حاول واكسر حاجز الخوف

إضاءة: إن تكن ذا همة تصل للقمة.

قصة: قال عصفور صغير لصاحبه وهما يقفان على سفح الأخدود: هيا بنا نطير إلى الجهة الأخرى من الجبل.

قال الثاني: لا، إني خائف سنسقط في الأخدود وسنموت.

قال الأول: لا، لن تموت دعنا نحاول.

قال الآخر: حاول أنت بمفردك أنا لا أريد أن أموت.

حاول العصفور الأول ونجح وحلق عاليًا في السماء.

أما الثاني فقد خاف أن يطير مع صاحبه فظل وحيدًا يرتعد من الخوف والبرد ونال من الجوع والعطش مبلغه وظل يبكي خائفًا من مصيره المتوقع.

- الخوف عائق من عوائق النجاح تصنعه أوهامنا وخيالاتنا ونصدقه حتى يتحول إلى حقيقة من الصعب التخلص منها إلا إذا حاربناه بكل ما أوتينا من قوة حتى يتلاشى من حياتنا، وقتها نستطيع أن نهنئ أنفسنا لأننا وضعنا أقدامنا على أول درجة من درجات النجاح.

- النجاح له مقومات وعناصر كما أن له أسباب وركائز، يبدأ من زراعة الحب في الأرض ويتم تعمده بالسقاء والرعاية حتى يحين وقت حصاده فيكون قد أثمر وازدهر.

على الطريق:

- إما أن نغامر أو لا نغامر، إما أن نتغير أو لا نتغير ليس هناك منطقة وسط مقبولة لأنها توصلنا إلى حالة من فقدان الذات ونادرًا ما تحدث التغييرات الدائمة عندما نتهاون في سيرنا إلى المستقبل، حيث تحدث تلك التغيرات عندما تسير بقفزات واسعة نحوه، وقد تكون تلك القفزات نفسها صغيرة أو كبيرة إننا بمجرد أن نبدأ التحرك نرى الأشياء بصورة مختلفة ولن يكون لدى الكثيرين فرصة للارتداد «مارتن لوثر كينج».

وتحول الرفض إلى قبول
والأسد إلى حمل وديع



«إن في الدنيا أقوامًا كثيرين يقادون إلى الحق من بطونهم لا من عقولهم، فكلما تهدي الدواب إلى طريقها بحزمة برسيم تظل تمد إلى فمها حتى تدخل حظيرتها آمنة، فكذلك هنالك أصناف من البشر تحتاج إلى فنون الإغراء تستأنس بالإيمان وتهش له [الشيخ محمد الغزالي]

قصة: عندما أراد الجنرال «أوجلثوربي» أخذ التصريح من ملك إنجلترا لتأسيس إحدى المستعمرات بالدنيا الجديدة (الولايات المتحدة الأمريكية) استمرت محاولاته لعدة أسابيع جرب فيها كافه المناقشات المنطقية مع الملك، لم يكن الملك مهتمًا بالأمر، قدم له «أوجلثوربي» كافة المناشدات وأسبابه الوجيهة، ولكن كل ذلك لم يحرك ساكنًا لدى الملك وأخيرًا قرر «أوجلثوربي» أن يغير من إستراتيجيته، وبدأ في اجتماعه التالي مع الملك بمحاولة الترويج لفكرة أنه سيكون من الرائع لإنجلترا أن يكون لها مستعمرة في الدنيا الجديدة وما أمجده من شيء أن يوضع العلم الإنجليزي فوق أراضٍ جديدة.

وكان أن رد الملك: ولكن لنا مستعمرات موجودة بالفعل في الدنيا الجديدة.

فأجاب «أوجلثوربي» حقًا يا سيدي لكن أيًا منها لم يجر تسميتها باسمك.

وكان أن سهر الملك ليلتها وهو يدون ملاحظاته وبعدها لم يكتف بإعطاء التصريح والإذن بإقامة مستعمرة جديدة تحمل اسم «جورجيا» بل إنه قام بتمويل العملية كلها وأكثر من ذلك ساعدهم على تعميرها بالسكان بإرساله كل من يراهم من الذين كانوا يدينون للتاج بالأموال.

على الطريق:

- عندما تتعامل مع الناس تذكر أنك لا تعامل أناسًا عقلانيين ولكن عاطفيين يتخبطهم الهوى ويسوقهم الكبرياء والغرور «ديل كارينجي».

- إن معظم الناس لا يهتمون بما لديك من معرفة إلى أن يعرفوا قدر ما لديك من اهتمام بهم «جون ماكسويل».

- أبدًا لن تدرك كم هو سهل أن تصل إلى الآخرين إلا إذا حاولت ذلك، ولكن عليك أن تدخل على كل شخص من الباب المناسب «هنري ورد بيتشر».

قانون الندرة

إضاءة «إننا كمستهلكين لدينا قاعدة: إذا كانت الساعة نادرة شحيحة فلا بد وأن تكون جيدة ذات قيمة» [أنطوني براتكانيس- عالم نفسي].

قصة: لم تكن البطاطس وتجارتها رائجة ففي أواخر القرن الثامن عشر ربط الفرنسيون البطاطس بداء الجزام؟ واعتبر الألمان البطاطس غذاءً جيدًا للماشيه، أما الفلاحون الروس فكانوا يعتقدون أن البطاطس سم زعاف، ولذا عزمت إمبراطورة روسيا/ كاترين العظمى على تغيير هذا المفهوم السلبي فأصدرت أوامرها بإحاطة حقول البطاطس بأسوار عالية كما وضع جنودها لافتات كبيرة في شتى أنحاء الريف تحذر الجمهور من سرقة البطاطس، كانت خدعة نفسية رائعة فعندما صارت البطاطس صعبة المنال عمل مبدأ الندرة عمله فارتفعت فجأة شعبية البطاطس، وبدأ الفلاح الروسي يلاحظ أن حقول البطاطس محجوبة عن الأنظار فيتساءل: لماذا يحيطون هذه البطاطس بالسياج؟ لا بد أنها ذات قيمة! مرة أخرى يحتفظ الأغنياء لأنفسهم بأفضل الطعام، إننا نستحق الإستمتاع بالبطاطس، إننا بحاجة إلى البطاطس!

ينص قانون مبدأ الندرة على أننا نقدر ونحبذ كل ما هو نادر، وعندما نكتشف أن شيئًا ما نادرًا أو يصعب الحصول عليه فإن أول ما يتبادر إلى أذهاننا أنه لا بد وأن يكون هذا الشيء ذا قيمة.

على الطريق:

- عقلك يرجع إليك ما تغذيه بالضبط (مجهول).

- الحماس يعثر على الفرص والطاقة تحقق أقصى استفادة منها «هنري إس هاسكينز».

- لا يمكنك أن تفكر في أفكار مشرقة بشأن المستقبل عندما يكون عقلك ممتلئًا بكآبة الماضي «مجهول».

الفارق بين الطفل والكبير

إضاءة «كلما زاد تركيزك على عملك الحالي صعب عليك التركيز على الإبداع» «بيل جيتس».

اسأل مجموعة من الأطفال في دور الحضانة من منهم يستطيع أن يرسم، سيكون ردهم جميعًا بالإيجاب، وحاول ذلك مع مجموعة تجاوزت أعمارهما الثلاثينيات، من المحتمل أن يجيبوا جميعًا بأنهم لا يملكون مهارة أو موهبة الرسم.

ما الفارق بين الطرفين؟

ثلاثون عامًا، نعم ولكن ليس السن فقط.

الثلاثون عامًا وضع خلالها الكبير قيودًا لنفسه وعقبات أمام تحقيق أهدافه.

حتى الآن، لا توجد صيغة شاملة للسلوك المبدع إلا أن هناك بعض الأشياء التي تمنع النشاط الإبداعي، ونادرًا ما يجرب الشخص الذي يقع تحت ضغط كبير الإبداع في العمل حيث يفضل المشاركة أو العمل في مسائل روتينية محضة، كما يميل الناس في مواجهة التوتر أو الخطر أو أمر غريب أو المجهول إلى اللجوء إلى الشيء المألوف والسلوك الإبداعي، وغالبًا ما يغلق المرء عينيه عندما يجلس في غرفة مظلمة تمامًا، فالظلام الذي يعرفه وعيناه مغلقتان أكثر من الظلام الذي يعايشه وعيناه مفتوحتان.

على الطريق:

- يقابل الشخص المتعلم المتحرر الأفكار الجديدة بالفضول والافتتان، أما الشخص المتعلم ضيق الأفق فيقابل الأفكار الجديدة بالخوف «جيمس ستوكدال».

- يمكننا القيام بأي شيء نتصوره، إذا آمنا تمامًا- ودونما شك- بإمكانية القيام به، إذا قبلنا بالفعل وكنا إيجابيين بحق، وإذا كان لدينا الإيمان الكامل يمكننا التغلب على أي شيء «مايك فانس».

- احتفظ بعقلك منفتحًا.

استثمر هواياتك

إضاءة: **العالم يكون شديد الاهتمام بالشخص الإيجابي دون غيره «مجهول».**

قصة: «باولو فريسكو» نائب رئيس مجلس إدارة «جنرال إليكتريك» السابق لاعب شطرنج موهوب، استفاد من هذه المهارة في كل صفقة تجارية عقدها خلال ثلاثين عامًا، وبفضل قدرته على التوقع وذكائه كان يستطيع وضع نفسه مكان الآخر الذي يجلس معه على مائدة التفاوض، مما يسمح له بتوقع كل حركة في التفاوض كما كان بمقدور «باولو» رؤية ما لم يأت بعد، ولم يستطع أحدًا أن يخدعه لأنه كان يعرف ما يفكر فيه خصمه قبل أن يعرفه الخصم نفسه.

وأنت ما هي مهاراتك؟.................

كيف ستوظف مهاراتك في تحقيق أهدافك؟................

كيف ستثمر مهاراتك في وظيفتك؟........................

كيف ستتنبأ وتتخيل ما لا يمكن تخيله من قبل غيرك؟.........

كيف لك أن تستشرف المستقبل؟............................

ما هي الحاسة السادسة التي لديك؟.........................

على الطريق:

- نحن جميعًا ديدان ولكنني أعتقد أنني دودة مضيئة «تشرشل»

- هناك جانب واحد فقط في هذا الكون يمكنك أن تكون على ثقة من تحسينه وهذا هو ذاتك «ألدوس هوكسلى».

- ناضل باستمرار من أجل تحسين نفسك «مجهول».

افتراضات

إضاءة **المجد كل المجد يأتي من الجرأة على البدء «أوجين. إف. وير».**

قصة: في منتصف السبعينيات كانت هناك مفاوضات عديدة بين الولايات المتحدة وروسيا بشأن صفقات القمح، وقد فشل عدد من هذه المفاوضات بسبب أن كلاً من الأمريكيين والسوفيت جعلوا من القيم الثقافية جزءًا مما يتفاوضون بشأنه، فأثناء المباحثات الأولية التي عقدت على مستوى تمثيل عالمي ركز كل من الطرفين على المكانة والأوضاع بدلاً من أن يركزوا على موضوع المباحثات، فعلى سبيل المثال كان الأمريكان يعترضوا على التفاوض مع السوفيت لكونهم شيوعين، بينما اعترض السوفيت على التفاوض مع الأمريكيين لأنهم رأسماليون، فكل من الطرفين سمح للاختلافات الفكرية والثقافية بأن تصبح جزءًا من العملية التفاوضية وبالتالي فشلت المفاوضات قبل بدايتها، وبعد فترة أعاد الطرفان تركيز إهتمامهما بعيدًا عن ما يؤمن به كل طرف من قيم ونواحٍ اقتصادية واجتماعية وسياسية وركز كل منهما على صفقة القمح واستمرت بيسر وسهولة إلى حد ما حتى تمت.

ماذا حدث في البداية؟ ولماذا نجحا في النهاية؟

إنها الافتراضات.

منذ أن تولد وأنت تبدأ في تكوين افتراضات، فالأشياء الساخنة مؤلمة والنار حارقة وذراعا الأم دافئتان ومريحتان، وعندما تنمو وتكبر نستمر في تكوين عدد كبير من الافتراضات، وبسرعة هائلة فنحن لا نستطيع الحياة بدون افتراضات، عندما نعطي البائع نقودًا نفترض أن يسلمنا بضاعة مقابلها، عندما نستقل سيارة أو طائرة نفترض أنها ستصل بنا إلى المكان المقصود لنا، وفي التعامل مع الغير تسبقنا افتراضاتنا الضخمة والتي ربما يكون بعضها خاطئًا ويحتاج إلى تعديل.

عند الدخول في مفاوضات يكون الشخص عاجزًا بدرجة هائلة إذا لم يراجع افتراضاته ويتوقع افتراضات الطرف الآخر ليتجنب سوء الفهم.

صنف افتراضاتك ولا تدخلها في بعضها البعض:

* هناك افتراضات خاصة بالعالم الخارجي الذي يوجد خارج عقل الإنسان.

* هناك افتراضات خاصة بالعالم الخاص بك أي توجد داخل عقل كل منا.

* هناك افتراضات خاصة بالعالم الخاص للشخص الآخر.

على الطريق:

- يقول «ألبريت ديسي» في كتابه «العلاقة بين القانون والرأي العام في إنجلترا خلال القرن التاسع عشر»: قبل كل شيء من الممكن وبصفة عامة إرجاع مجموعات ما من معتقدات كثير من الناس إلى افتراضات أساسية معينة، ويعتبرها هؤلاء الناس في ذلك الوقت- وبكل الثقة- أنها حقيقية وجادة إلى الحد الذي تكاد تختفي فيه صفة أن الأمر مجرد «افتراض» هذا وبغض النظر عما إذا كانت هذه الافتراضات حقيقية بالفعل أو وهمًا.

- بالنسبة للأنقياء تكون كل الأشياء نقية «القديس بولس».

- بُعد المسافة لا يهم، الخطوة الأولى فقط هي الأكثر صعوبة «مدام دوديفاند».

الفكرة المعاكسة

إضاءة **فكِّر ثلاث مرات قبل اتخاذ الخطوة الأولى واضعًا في اعتبارك أن الانسحاب من صفقة أصعب من الدخول فيها «حكمة صينية».**

قصة: في أحد الأيام توجه رجل من أدغال الأمازون إلى محل أعمال فنية في البرازيل حاملاً معه ثلاث لوحات، أدرك صاحب المحل على الفور تميزها وأبدى استعداده لشرائها بسعر السوق الذي يحصل عليه الفنانون المعروفون في هذه المدينة، وكان هذا السعر نحو خمسين دولارًا للوحة، فسأل صاحب المحل الرجل عن المبلغ الذي يريد فأجابه قائلاً: مائتان وخمسون دولار للَّوحات الثلاث.

أجاب صاحب المحل: هذا مستحيل لا أستطيع دفع هذا المبلغ.

واستمر النقاش بينهما لبعض الوقت إلا أن صاحب اللوحات رفض أن يتزحزح عن مطلبه الأصلي وبدأ صاحب المحل يستشيط غضبًا، فما كان من صاحب اللوحات إلا أن غادر المحل ووضع إحدى اللوحات في صندوق القمامة وأضرم فيها النار فلم يستطع صاحب المحل أن يتحمل ذلك فهرع إلى الخارج وأخذ ينهر الرجل قائلاً: ماذا تفعل؟! لقد دمرت عملاً فنيًا بديعًا

لماذا لا نتفق سويًّا؟ كم تريد ثمنًا للوحتين المتبقيتين؟

فأجاب الرجل: مائتين وخمسين دولارًا.

رفض صاحب المحل قبول هذا السعر وحاول التوصل للتفاهم مع الرجل الذي أبى بعناد التفكير في أي عرض آخر، وعندما أدرك عدم إمكانية التوصل لاتفاق غادر الرجل المحل مرة ثانية وأحرق لوحة ثانية وانتظر في هدوء أن يخرج التاجر إليه وما لبث أن خرج إليه التاجر صاحب المحل وقال له: أرجوك لا تفسد اللوحة الأخيرة كم تريد ثمنًا لها؟

فأجاب صاحب اللوحات: مائتين وخمسين دولارًا.

فدفعها له صاحب المحل وذهب بعيدًا.

على الطريق:

- من الأسهل الدخول في أي أمر ومن الصعب الخروج منه.
- يجب أن تعرف ما تحتاج إليه كي تنجح من الجولة الأولى.
- القهر أو الإجبار في التفاوض يعني: «عليك أن تلبي رغباتي وإلا.......».

إنجازاتك: ١٠٠٪ أم ٩٩,٩٩٪

إضاءة: أي شيء يستحق عمله فإنه يستحق قياسه.

قصة: جاء أناس إلى رجل يسألونه: «لماذا تفضل ابنك الصغير على أخويه؟ فطلب منهم أن يتريثوا حتى يكشف لهم السبب ثم نادى أبناءه الثلاثة وطلب منهم أن يذهبوا إلى الميناء ثم يعودوا إليه بعد ساعة بتقرير عن تلك الزيارة، فذهبوا ثم رجعوا بعد ساعة من الزمان وقدم كل منهم تقريره كالتالي:

الابن الأكبر: لقد تسلمنا شحنة من الآلات.

الابن الأوسط: تسلمنا ثلاث آلات أمس من اليابان.

الابن الأصغر: تلقينا ثلاث آلات لكن هناك قطع غيار مفقودة وإحدى الوحدات مكسورة وقدمت طلبًا للتأمين بالتعويض فيها، وعلينا أن نستكمل الأوراق المطلوبة في الأسبوع القادم كي نتجنب دفع غرامة تأخير هيئة الميناء.

على الطريق:

- التقييم هو إفطار الرجال المخلصين في المؤسسة يستمتعون به ليبدأوا يومًا جديدًا.

- يجب محاسبة الأفراد عما يحققونه وليس كيف يقومون بتحقيقه.

- إذا لم تكن تعرف إلى أين تذهب فربما ينتهي بك المطاف إلى مكان آخر.

تنقية العقل بـ.. حمام ساخن

إضاءة: **لا تشعر بالملل أو السخرية من الأمس؛ لأنه صار جزءًا من الماضي «والت ديزني».**

قصة: في مساء أحد الأيام وفي طريق العودة لسفينة حربية من إحدى الحروب، وعلى متن السفينة مجموعة من المحاربين ذاقوا من ويلات الحرب، ومع مياه البحر الواسعة وطيور النورس تطير كانت هناك أشياء أخرى تطير ولكن تسقط في المياه، كانت قطعًا من الملابس، أحذية، جوارب، قمصان، معاطف، صناديق، علب، تروس، .... أشياء كثيرة كان الجنود يلقون بهذه الأشياء التي تذكرهم بالحرب من سطح السفينة لقد ابتلع البحر حمولة السفينة الزائدة وكانت تلك الفكرة هي أكبر تنقية للعقل.

- طوفان عاطفي.

- تطهير للتاريخ الشخصي.

- غاص الدليل إلى البحر إلى الأبد حاملاً معه كل ذكريات الحرب.

- كل الجنود شاركوا في علاج نفسي سريع لهم حتى أصبحت حقائبهم فارغة تقريبًا عند وصولهم للوطن.

- بداية جديدة لمستقبل مشرق جديدة أمامهم لأن الماضي (حتى ولو كان الأمس) مظلمًا ومملوءً بالغيوم أو بالغبار.

- بداية جديدة للهروب من طوفان الحرب.

- بداية جديدة بحمام ساخن يزيل الأفكار القديمة لتضع مكانها أفكارًا جديدة داخل عقلك.

على الطريق:

- لا يمكنني إخبارك الكثير عن ماضيَّ لكن مستقبلي لا غبار عليه «جيم نيوتن».

- حياتك لا تتحدد بما تعطيه لك بقدر ما تتحدد بموقفك تجاهها، ليس بما يحدث لك ولكن بالطريقة التي يتعامل بها عقلك مع ما يحدث «جون هومرميلر».

- استمد سعادة نفسك من عمل يوم جيد من التخلص من الضباب الذي يحيط بنا «هنري ماتسي».

- لن يتقدم بك العمر أبدًا إذا كنت تعيش كل يوم من أيام حياتك بحيوية ونشاط فقط ستواصل النمو والتطور «جايل شيهي».

أخرج رأسك من الرمل

إضاءة **«ليس هناك مكان تذهب إليه وتجد نفسك فيه مع أناس مثلك، تخل عن هذه الفكرة» «موسيقي/ بيرنس جونسون ريغون».**

عاش رجل طوال حياته في بلد واحدة يعمل فقط لكسب المال الكافي ليقوم بإجازة ورحلة حول العالم، بدأ بتوفير المال منذ أن كان صبيًا فكان يدخر البنسات التي كان ينفقها الأولاد الآخرون على الحلوي والدمي وعندما كبر تابع توفير المال وبدأ يخطط وتعودت زوجته وأولاده على الاقتصاد في النفقات من أجل الرحلة الكبيرة، كلما شعر الرجل بالاكتئاب أخذ يفكر في الرحلة التي سيقوم بها يومًا ما حول العالم فترتفع معنوياته وتحلق به نحو السماء.

وفي يوم من الأيام وبعد أن رحلت زوجته وأولاده قام أخيرًا هذا الرجل بالرحلة التي ادخر المال من أجلها وخطط لها من سنين طويلة، سافر عدة أشهر عبر الدول ومعالم الأرض التي طالما حلم بها في حياته، التف أصدقاؤه حوله عند عودته منتظرين سماع القصص عن الأماكن الغريبة والمواني الجميلة والناس المثيرين، سأله أحد الأصدقاء: ما هو شعورك وقد رأيت العالم؟ تنهد الرجل العجوز قائلاً: مخيبًا للآمال لم يكن كالوطن الأم أبدًا!

إنها طبيعة البشر أن ينظر المرء إلى العالم من خلال وجهة نظر واحدة وأن يتوقع أن يكون للآخرين النظرة ذاتها.

وسع نظرتك.

وانظر للأشياء كما هي لا كما تراها أنت.

على الطريق:

- معظم الجهل، جهل مهزوم إننا لا نعلم لأننا لا نريد أن نعلم» [ألدوس هوكسلي روائي إنجليزي].
- ربما تكون قد أتينا على متن سفن مختلفة ولكننا الآن في القارب نفسه «ويتني يونغ».
- الأشياء لا تتغير أما نحن فنتغير «هنري دافيد ثورو».
- علينا أن نكون التغيير الذي نتمنى أن نراه في العالم «غاندي».

الحياة داخل «مزبلة» ونظرية النوافذ المكسورة

إضاءة: **ازرع بذرة الرغبة في عقلك وسوف تشكل نواة ذات قوة تجذب إليها كل شيء تحتاجه لإشباع متطلباتها «روبرت كولير».**

قصة: في بحث أجراه فريق علمي في جامعة «جرونينجن» الهولندية ونشرته مجلة «سساينس» البريطانية العلمية انتهى إلى أن الحياة داخل مناطق تعج بالمخلفات والقمامة والإهمال وعدم النظام (عشوائية) يمكن أن يؤدي إلى تغيير سلوك الناس ليصبحوا أكثر ميلاً لخرق القانون وتخريب الممتلكات العامة وارتكاب المحرمات، أي أن الحياة داخل مناطق لا تتوفر فيها النظافة العامة تؤدي إلى تحويل الشخص من مواطن محب لمجتمعه إلى مواطن عدو للمجتمع ويتمنى زواله، والعكس ستنخفض حتمًا الجرائم داخل المدن الكبرى القذرة، وبشكل كبير إذا نجحت الأجهزة القائمة على إدارة هذه المدن في خفض كمية القمامة والمخلفات الموجودة في الشوارع والطرقات.

هذا البحث سمي بنظرية «النوافذ المكسورة» أي أنك إذا عشت في مبنى به بعض النوافذ المكسورة فإنك سريعًا ما ستجد نفسك تسعى لتحطيم بقية النوافذ كما فعل الآخرون أي تقابل التكسير بتكسير، أي أن التخريب معدٍ كما أن الحزن معدٍ وأيضًا الحماس معدٍ.

- احرص على الحياة داخل النظام والبعد عن العشوائية.
- احرص على أن تحب مجتمعك ووطنك.

- احرص على لصق النوافذ المكسورة داخلك باستمرار.

- احرص على لصق النوافذ المكسورة داخل من تعرفهم والقريبين منك حتى لا تصاب بالعدوى منهم وتبدأ في تكسير النوافذ المقابلة لك.

على الطريق:

- أول مبادئ النجاح هو الرغبة، أن تعرف ما تريد، الرغبة هي حصاد بذرتك.

«روبرت كولير».

- الرغبة تحفز جميع الأنشطة البشرية «بيرتراند راسيل».

- الذي تريد أن تكون هو فقط ما ستكونه في النهاية «جاستين هيوارد».

- هناك طريقة واحدة يمكنك الفشل بها وتلك هي الاستسلام «براين هايس».

اكسر القوانين لتحقيق المعجزات لا لتحقيق الكوارث

إضاءة **الحقيقة هي أن لا شيء- أو على الأقل لا شيء طيب- يأتي من تلقاء نفسه بل نحن من يجب أن نأتي به «تشارلز».**

قصة: عندما تولى تشرشل رئاسة الوزراء في الحرب العالمية الثانية فوجئ أن بلاده لا تملك إلا مائة طائرة وأن هتلر لديه ألوف الطائرات، فاستدعى «تشرشل» الصحفي اللورد «بيفربروك» وقال له أنه عينه وزيرًا لإنتاج الطائرات وكانت مهمته أن يقدم كل شهر ألف طائرة فصاح اللورد قائلاً: هذا مستحيل هناك لوائح وقوانين يجب أن تعدل حتى أحقق ذلك!

قال تشرشل: لا وقت عندنا لتعديل القوانين، اكسر القوانين واصنع الطائرات.

وبالفعل كسر «بيفربروك» كل قانون وكل نظام وحقق المعجزة ولكن قامت الدنيا ولم تقعد حيث ثار عليه زملاءه الوزراء واضطر أن يخرج من الوزارة لأن زملاءه أصروا على محاكمته لأنه حقق المعجزة بطرق غير قانونية، يروى «كروزيار» رئيس تحرير جريدة «الجارديان» في مذكراته وكان من المقربين لـ «تشرشل» و«بيفربروك» إنه حدث في أحد الأيام أن عقد «بيفربروك» اجتماعاً

مع كبار موظفي وزراته استمر ١٨ ساعة وشعر الموظفون بالاجهاد فقرروا أن يلعبوا الجولف ليريحوا أعصابهم، وفي أثناء لعبهم تلقوا إشارة من الوزير تطلب منهم العودة فورًا إلى الوزارة لاستكمال الاجتماع فرفضوا العودة وقالوا: إنهم لا يصلحون للعمل بعد الإجهاد الشاق الذى احتملوه واقترحوا على الوزير أن يؤجل الاجتماع إلى اليوم التالي، ولكن الوزير اتصل بالبوليس وطلب منه القبض على جميع كبار موظفي الوزارة الذين يلعبون الجولف وإعادتهم إلى الوزارة، وبالفعل قبض البوليس عليهم وسلمهم للوزير الذي بدأ الاجتماع دون أن يشير إلى الأزمة التي وقعت وكأنه يستأنف اجتماعًا روتينيًّا، وكان كبار الموظفين يلعنون الوزير في كل ساعات الليل والنهار ومع ذلك كانوا يحبونه فقد كان يحقق المعجزة.

إنه رجل كسر القوانين ليحقق المعجزة.

إنه رجل لم يكسر القوانين ليحقق الكارثة، كان رجلاً لديه هدف وحققه.

على الطريق:

- بذل الجهد هو الطريقة التي يمكن بها أن نتجاوز الأمور الحتمية «أوليفر ويندل هولمز».

- نعم، يمكنك أن تحلم وتعمل في نفس الوقت فقط عندما تمحو من قاموسك كلمة «المستحيل» [روبرت شولر].

- العبقرية تبدأ الأعمال العظيمة ولكن العمل والجهد وحدهما يتمان هذه الأعمال «جوزيف جوبرت».

ألفريد القوى

إضاءة **عندما تواجه الشدائد تذكر أن تحتفظ بعقل راجح.**

قصة: بينما سائق الأتوبيس يتوقف في محطة الأتوبيس لينزل أحد الركاب وهو آخر راكب معه إذ جاء رجل طويل جدًّا عريض جدًّا قوى جدًّا يحمل من العضلات ضخامة مفزعة وقال بصوت جهورى للسائق: أنا ألفريد القوى الذي لا يدفع ثمنًا للتذاكر، وطبعًا لم يجرؤ السائق أن يسأل عن ثمن التذكرة ولكنه شرب مرارة إحساسه بالضعف والقهر، وفي اليوم التالي تكرر نفس المشهد مع السائق وشرب السائق للمرة الثانية مرارة إحساسه بالضعف بالقهر، وفي

اليوم الثالث تكرر نفس المشهد وعندها أصيب السائق بالإحباط وارتفاع ضغط الدم وكل الأحاسيس السيئة في هذه الدنيا، وذهب إلى بيته يجر قدميه وهو يحس بأنه فأر... لا بل حشرة... لا بل هو أقل وعندها قال لنفسه: ما هذه الخسة لماذا لا أكون قويًّا وشجاعًا مثل ألفريد؟! وعندها قرر أخذ إجازة من العمل لفترة وذهب إلى نادٍ رياضي ومارس الرياضيات العنيفة مثل الكاراتيه والجودو وكمال الأجسام، لمدة شهور، وهنا بدأت ترجع له ثقته بنفسه وقد انتفخت عضلاته فرجع إلى عمله مزهوًا بنفسه.

وعندما صعد ألفريد القوى وقال كعادته: أنا الفريد القوي الذي لا يدفع ثمنًا للتذاكر، هنا وهنا فقط أوقف السائق الأتوبيس ووقف ينظر له بتحدٍّ وقال لألفريد بصوت جهوري: لماذا يا هذا لا تدفع ثمن التذكرة؟ ألا تخجل من نفسك؟

فنظر له ألفريد وباستغراب وقال: لأنني أحمل اشتراكًا مجانيًّا !

على الطريق:

الفاشلون ينقسمون إلى قسمين:

- قسم يفكر دون تنفيذ.

- وقسم ينفذ دون تفكير.

من فضلك: آيس كريم عادي

إضاءة «فكر مرتين قبل الحكم على الآخرين».

قصة: في أحد الأيام دخل صبي يبلغ من العمر عشر سنوات إلى إحدى محلات الآيس كريم وجلس على طاولة فوضعت الجرسونة كأسًا من الماء أمامه فسئل الصبي: بكم آيس كريم بالكاكاو؟

أجابت الجرسونة: بخمسة دولارات.

فأخرج الصبي يده من جيبه وأخذ يعد النقود التي معه ثم سألها مرة أخرى: حسنًا وبكم الآيس كريم لوحده فقط بدون كاكاو؟

في هذه الأثناء كان هناك كثيرون من الزبائن ينتظرون خلو طاولة في المحل للجلوس عليها

وبدأ صبر الجرسونة في النفاذ فأجابته بفظاظة: بـ أربعة دولارات.

فقام الصبي بعد نقوده مرة أخرى وقال: سآخذ الآيس كريم العادي.

فقامت الجرسونة بإحضار الطلب له ووضعت فاتورة الحساب على الطاولة وذهبت، أنهى الصبي تناول الآيس كريم ودفع حساب الفاتورة وغادر المحل، وعندما عادت الجرسونة إلى الطاولة أغرورقت عيناها بالدموع أثناء مسحها وتنظيفها للطاولة، حيث وجدت بجانب الطبق الفارغ دولارًا واحدًا غير حساب الفاتورة.

أترون لقد حرم الصبي نفسه من الآيس كريم بالكاكاو حتى يوفر دولارًا يكرم به الجرسونة.

على الطريق:

- كثيرًا ما نقوم بشحن أنفسنا تجاه أناس آخرين ونستعجل بإصدار حكمنا عليهم فيتسبب هذا في فهمنا لهم بشكل خاطئ.

- السيئات أكثر ظهورًا من الحسنات، إننا ننقش أخطاء الآخرين مجسمة على النحاس ثم نكتب حسناتهم على سطح الماء «شكسبير».

كيس الحلوى

إضاءة: من هو الشخص القوي؟ إنه الشخص الذي يستطيع التغلب على عاداته السيئة.

قصة: في إحدى الليالي جلست سيدة في المطار لعدة ساعات في انتظار رحلة لها، وأثناء فترة انتظارها ذهبت لشراء كتاب وكيس من الحلوى لتقضي بهما وقتها، فجأة وبينما هي متعمقة في القراءة أدركت أن هناك شابة صغيرة قد جلست بجانبها واختطفت قطعة من كيس الحلوى الذي كان موضوعًا بينهما قررت أن تتجاهلها في بداية الأمر ولكنها شعرت بالانزعاج عندما كانت تأكل الحلوى وتنظر في الساعة بينما كانت هذه الشابة تشاركها في الأكل من الكيس أيضًا، حينها بدأت بالغضب فعلاً ثم فكرت في نفسها قائلة: «لو لم أكن امرأة متعلمة وجيدة الأخلاق لمنحت هذه المتجاسرة عينًا سوداء في الحال» وهكذا في كل مرة كانت تأكل قطعة من الحلوى كانت الشابة تأكل واحدة أيضًا وتستمر المحادثة المستنكرة بين أعينهما وهي متعجبة بما تفعله، ثم إن الفتاة وبهدوء وبابتسامة خفيفة قامت باختطاف آخر قطعة من الحلوى وقسمتها إلى نصفين فأعطت السيدة نصفًا بينما أكلت هي النصف الآخر.

أخذت السيدة القطعة بسرعة وفكرت قائلة: «يالها من وقحة كما أنها غير مؤدبة حتى أنها لم تشكرني» بعد ذلك بلحظات سمعت الإعلان عن حلول موعد الرحلة الخاصة بها فجمعت امتعتها وذهبت إلى بوابة صعود الطائرة دون أن تلتفت وراءها إلى المكان الذي كانت تجلس فيه السارقة الوقحة وبعدما صعدت إلى الطائرة ونعمت بجلسة جميلة هادئة أرادت وضع كتابها الذي قاربت على إنهائه في الحقيبة، وهنا صعقت حيث وجدت كيس الحلوى الذي اشترته موجودًا في تلك الحقيبة بدأت تفكر وتقول: يا إلهي لقد كان كيس الحلوى ذاك ملكًا للشابة الصغيرة، وقد جعلتني أشاركها به حينها أدركت وهي متألمة بأنها هي التي كانت وقحة غير مؤدبة وسارقة أيضًا.

ونحن:

- كم مرة في حياتنا كنا نظن وبكل ثقة ويقين بأن شيئًا ما يحدث بالطريقة الصحيحة التي حكمنا عليه بها ولكننا نكتشف متأخرين بأن ذلك لم يكن صحيحًا وكم من مرة جعلنا فقد الثقة بالآخرين والتمسك بآرائنا هو الحكم الأساسي عليهم وليس هذا من العدل وذلك بسبب آرائنا المغرورة البعيدة عن الحق والصواب.

- علينا أن نعطي الآخرين آلاف الفرص قبل أن نحكم عليهم بطريقة سيئة.

على الطريق:

- اليد التي تشير باللوم إلى الآخرين تنسى دائمًا أن الأصابع الثلاث موجهة إلى صاحبها.

نظرية قطيع البقر...

معهم معهم... عليهم عليهم

إضاءة **إن الشخص الذي يتبع الناس لن يصل إلى أبعد مما سيصل إليه الناس، والفرد الذي يمشي وحيداً سيجد نفسه في أماكن لم يصل إليها أحد قبله «داني كوكس».**

قصة: يحكى أن طاعون الجنون نزل في نهر يسري في مدينة فصار الناس كلما شرب منهم أحد من النهر يصاب بالجنون، وكان المجانين يجتمعون ويتحدثون بلغة لا يفهمها العقلاء، واجه الملك الطاعون وحارب الجنون، حتى إذا ما أتى صباح يوم استيقظ الملك وإذا بالملكة قد

جنت وصارت تجتمع مع ثلة من المجانين تشتكي من جنون الملك.

نادى الملك الوزير وقال له: يا وزير إن الملكة جنت أين كان الحرس.

قال الوزير: قد جن الحرس يا مولاي.

الملك: إذن اطلب الطبيب فورًا.

الوزير: قد جن الطبيب يا مولاي.

الملك: ما هذا المصاب؟ من بقي في هذه المدينة لم يصبه الجنون؟

الوزير: للأسف يا مولاي لم يبقى في هذه المدينة لم ينجُ سوى أنت وأنا.

الملك: يا الله، أأحكم مدينة من المجانين!!

الوزير: عذرًا يا مولاي فإن المجانين يدعون أنهم هم العقلاء ولا يوجد في هذه المدينة مجنون سوى أنت وأنا.

الملك: ما هذا الهراء! هم من شربوا من النهر وبالتالي هم من أصابهم الجنون!

الوزير: الحقيقة يا مولاي أنهم يقولون إنهم شربوا من النهر لكي يتجنبوا الجنون، لذا فإننا مجنونان لأننا لم نشرب، ما نحن يا مولاي إلا حبتا رمل الآن، هم الأغلبية هم من يملكون الحق والعدل والفضيلة، هم الآن من يضعون الحد الفاصل بين العقل والجنون.

الملك: يا وزير أغدق علي بكأس من نهر الجنون، إن الجنون أن تظل عاقلاً في دنيا المجانين.

إنه الخيار الصعب

عندما تنفرد بقناعة تختلف عن كل قناعات الآخرين.

عندما يكون سقف طموحاتك مرتفع جدًا عن الواقع المحيط.

هل تستسلم للآخرين وتخضع للواقع وتشرب الكأس؟

هل تستمتع لقول أحدهم: كلهم على خطأ وأنت وحدك على الطريق الصحيح؟!

إنه هنا يعرض عليك لتشرب من الكأس.

إنه هنا يطلب منك أن تسير طبقًا لنظرية القطيع، قطيع البقر.

أرفض السير في القطيع.

لا تتناول كأس الجنون.

لا تقبل أن تكون مجنونًا فردًا مصابًا بطاعون البقر.

اختر الصعب ولا تتناول الكأس.

جاليليو الذي أثبت أن الأرض كروية لم يصدقه أحد وسجن حتى مات، وبعد ٣٥٠ سنة من موته اكتشف العالم أن الأرض كروية بالفعل، وأن جاليليو كان العاقل الوحيد في هذا العالم في ذلك الوقت.

على الطريق:

- إن قيود العادة تبدأ صغيرة فلا نحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها «صامويل جونسون»

- لن يصبح أحد عظيمًا أبدًا بتقليد غيره «صامويل جونسون».

ألقاب التخاطب وثقافة الآخر
نجاح اليهودي مع السادات وفشل الأمريكي مع صدام حسين

إضاءة لا تجادل الأحمق فقد يخطئ الناس في التفريق بينكما.

قصة: بعد غزو العراق للكويت في بداية تسعينيات القرن الماضي وفي المرحلة الدبلوماسية قبيل الحرب قابل جيمس بيكر وزير الخارجية الأمريكية في ذلك الوقت طارق عزيز، وفي ظل ظروف حرجة حيث كان الجميع يضعون أيديهم على قلوبهم إذا فشل هذا الاجتماع واندلعت الحرب، وكان الأمريكيون وعلى رأسهم جورج بوش الأب في حالة قلق من نتائج المعركة، وكانت هناك محاولة لتجنبها وهنا استخدم جورج بوش أسلوبًا يعني في غاية الود والتلطف في الثقافة الأمريكية، وهو أن تتحدث للشخص أو الطرف الآخر بإسمه مجردًا من الألقاب، ولذا فقد كتب بوش في مقدمة رسالته لصدام يقول: «عزيزي صدام عليك بالانسحاب لتتجنب كارثة مفجعة... إلى آخره» ولكن طارق عزيز ألقى بالخطاب على المائدة في اتجاه جيمس بيكر الذي كان يجلس أمامه وقال غاضبًا: «متى تعلمون أيها الأمريكيون كيف تخاطبون رؤساء الدول والزعماء الكبار»، فالمتوقع أن يكون التحدث لصدام بألقاب مثل: القائد الركن المهيب قائد أم المعارك وأما في محادثات السلام بين مصر وإسرائيل في كامب ديفيد فكان

الموقف مختلفًا، ففي أكثر من موقف التقى فيه السادات بعزرا ويزمان وزير الدفاع الإسرائيلي الأسبق الذي اضطلع بالقيام بدور مهم في عملية السلام كان دائمًا ما يبدأ أو يختم الحوار مع السادات بتعبير «أمرك يا فندم».

إن استخدام ألقاب التخاطب الاجتماعية يجب أن توظف لإظهار الاحترام ووصف كل شخص بمكانته، وهي أسلوب أساسي لمخاطبة من هم أعلى سلطة ولكن المشكلة هي الإسهاب في استخدام هذه الألقاب مع إذعان وتهيب مفرط للسلطة التي يشغلها هذا الشخص فتصبح عندها لا تحترمه وإنما تخاف منه بل أصبحت تشعر بالدونية تجاه هذا الآخر.

على الطريق:

- إذا أردت إقناع الآخرين فأوجد ما يريده الآخرون وعلمهم كيف يحصلون عليه.

«هرب كوهين».

- الناس تحكم علينا: ليس بما نكون بل بما نبدو عليه.

ليس بما نقول بل بالطريقة التي نقول بها.

ليس بما نفعل بل بما يبدو وراء أفعالنا.

الجرة المشقوقة

إضاءة **عمليـة بنـاء الثقـة تحتـاج لوقـت طويـل ولكـن تدميرها لا يحتاج لأكثر من ثوانٍ معدودة.**

قصة: كان لحامل ماء في بلاد الهند جرتان كبيرتان معلقتان على طرفي عصا يحملها على رقبته، وكانت إحدى الجرتين مشقوقه بينما الأخرى سليمة تعطي نصيبها من الماء كاملاً بعد نهاية المشوار الطويل من النبع إلى البيت، أما الجرة المشقوقة دائمًا ما تصل في نصف عبوتها، استمر هذا الحال يوميًّا لمدة عامين، وكانت الجرة السليمة فخورة بإنجازاتها التي صنعت من أجلها، وقد كانت الجرة المشققة خجلة من علتها وتعيسة لأنها تؤدي فقط نصف ما يجب أن تؤديه من مهمة، وبعد مرور عامين من إحساسها بالفشل الذريع خاطبت حامل الماء عند النبع قائلة: «أنا خجلة من نفسي وأود الاعتذار منك إذ أني كنت أعطي نصف حمولتي بسبب الشق الموجود في جنبي، والذي يسبب تسرب الماء طيلة الطريق إلى منزلك ونتيجة للعيوب الموجودة فيَّ تقوم بكل العمل ولا تحصل على حجم جهدك كاملاً».

شعر حامل الماء بالأسى حيال الجرة المشقوقة وقال في غمرة شفقته عليها: «عندما نعود في طريقنا للمنزل أرجو أن تلاحظي تلك الأزهار الجميلة على طول الممر» وعند صعودهما الجبل لاحظت الجرة المشقوقة بالفعل أن الشمس تأتي من خلال تلك الأزهار البرية على جانب الممر وقد أثلج ذلك صدرها بعض الشيء، ولكنها شعرت بالأسى عند نهاية الطريق حيث أنها سربت نصف حمولتها واعتذرت مرة أخرى إلى حامل الماء عن إخفاقها والذي قال بدوره لها: «هل لاحظت وجود الأزهار فى جانبك من الممر وليس في جانب الجرة الأخرى؟ ذلك لأنني كنت أعرف دائمًا عن صدعك، وقد زرعت بذور الأزهار في جهتك من الممر وعند رجوعي يوميًّا من النبع كنت تعملين على سقايتها ولمدة عامين كنت أقطف هذه الأزهار الجميلة لتزيين المائدة ولو لم تكوني كما كنت لما كان هناك جمال يزين هذا المنزل».

لا شك أن: لكل منا عيوبه الفريدة وجميعنا جرار مشقوقة (على سبيل التشبيه) ولكن هذه الشقوق والعيوب في كل واحد فينا هي التي تجعل حياتنا مكافئة.

ولذا وجب علينا أن: نقبل كل شخص على ما هو عليه والنظر إلى الجانب الطيب فيه.

مع التحلي بالمرونة في التعامل مع الأحداث دون الاضطرار لتغيير مواقفنا ومبادئنا.

واعلم يقينًا أنه: لو لم تكن هناك جرار مشققة في حياتنا لكانت الحياة مملة وأقل تشويقًا.

على الطريق:

- الرعد الذي لا ماء معه لا ينبت العشب، كذلك العمل الذي لا إخلاص فيه لا يثمر الخير.

د. مصطفي السباعي

جماعة الفولتاج العالي

إضاءة **من أحسن البدء قطع نصف الطريق «أرسطو».**

قصة: تقول العالمة الفرنسية «ميرا كير شينباوم» انها كانت تتعجب من طاقة خالها عندما كانت صغيرة، بينما كانت عائلتها المهاجرة تعيش حياة الفقر في نيويورك، فبرغم كل الظروف الصعبة التي مروا بها في أوربا خلال الحرب العالمية الثانية فإن خالها كان شخصًا مملوءًا بالطاقة والمرح يخفف على الجميع ويحلم بأحلام كبيرة وهي عند ما كبرت وصارت متخصصة نفسية بدأت تفهم تميز خالها عمن حوله وطاقته العجيبة وصارت تبحث عن طبيعة الطاقة عند

البشر، وعندما نشرت كتابها عن عامل الطاقة العاطفية وهو: Emotional Energy Factor تقول فيه: إنها عند سؤالها خبراء الغدة والتغذية والرياضة اكتشفت أن قسمًا صغيرًا فقط من طاقة الإنسان يأتي من الراحة والتغذية الصحية والرياضة حوالي ٣٠٪ فقط بينما ٧٠٪ من طاقة الإنسان يأتي من مصادر عاطفية وروحية، فإن هناك بعض البشر ذوي فولتاج عال وللوصول إلى هؤلاء النوعية من البشر يتطلب الأمر خطوتين:

أولاً: أن تتعرف على بالوعات طاقتك، أي الأمور التي تهد حيلك هل هي مواقف حياة معينة؟ أم أشخاص مزعجون؟ أو نوبات قلق أو شعور بالذنب فهذه كلها تسحب الطاقة منك.

ثانيًا: أن تعرف ما يملأ خزانك بالطاقة هل هو المتعة؟ الصلاة والعبادة، التشويق أو المرح؟... أي علينا التعرف على ما يعيد لنا الحيوية واليقظة وهذا بالطبع بعد العناية بالطعام والمرح.

ولاحظ أننا نختلف وهذا يعني أن بالوعات كل منا مختلفة عن الآخر وأن ما يملأ خزانات وقودنا يختلف أيضًا، وليس سهلاً التخلص من عاداتنا القديمة ولكن على الإنسان أن يحاول من خلال الوعي بنفسه معرفة ما ينهك قواه ويمتص طاقته ومعرفة ما يملأه حيوية.

- من البالوعات العاطفية التي تسلبنا الطاقة:

* الشعور بالذنب وجلد الذات: اعمل محاكمة عقلية فإن كنت تصرفت بأحسن ما تستطيع في حينها وما تملكه من أدوات وعلم فأصدر حكم غير مذنب على نفسك وأقفل الملف ولكن إن كنت ترى في قرارة نفسك أنك مخطئ فعاقب نفسك وأفعل شيئًا للشخص الذي أذيته أو افعل شيئًا إيجابيًا تجاه مجتمعك الذي خالفت قوانينه ولوائحه ثم تابع حياتك بدل أن تسكن الذنب دائمًا.

* الغيرة: انظر إلى نعم الله عليك واحمد الله عليها، ذكر نفسك بعدم جدوى مقارنة الذات بالآخرين وتعرف على مشكلتك الأساسية وحلها ﴿**وَإِن تَعُدُّوا نِعْمَةَ اللهِ لاَ تُحْصُوهَا إِنَّ اللهَ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ**﴾ [النحل: ١٨]..

* الفوضى والأشخاص السلبيون الذين يشكون كثيرًا كيف ستتخلص من الفوضى، وتتبع النظام الذي هو أساس الكون، وكيف ستتحول إلى أصدقاء إيجابيين لا يشكون ولا يشتكون حتى لا تنسحب السلبية على باقي حياتك من هؤلاء الصحبة.

* اعرف كيف وأين تفقد طاقتك وفي أي بالوعة.

* اعرف كيف وأين ستملأ خزان طاقتك لتظل على الطريق لا تزيغ عنه.

على الطريق:

يعرف الصيادون أن البحر خطير وأن العاصفة رهيبة، ولكنهم لم يقتنعوا بأن كل هذه الأساليب تكفي لكي يبقوا على الشاطئ «فان جوخ».

كتابات النخبة

إضاءة: الدقة توأم الأمانة، أما عدم الدقة فهي صنو الخيانة «شارلس سيمونز».

قصة: فيما يلي جزء من مثال لأحد كتاب النخبة العربية عن التنوير[1]:

«فالتنوير العربي المعاصر سقط من أسطرة التنمية كإجهاض منظم لمولد النهضة، ذلك أن التنمية ارتبطت عضويًّا بالثروة النفطية الطارئة وطمست تحت بوارقها العصروية حقيقة التحدي التاريخي الذي كان على المشروع الثقافي العربي أن يتصدى له، وقد كان شرع تنويره الحديث بتلمس بعض معالمه عندما عاجله منطق الثروة الهابطة من الفراغ، الثروة غير المشروعة كبديل مشاكله عن اكتشاف قوة الإنتاج النهضوى الحقيقية المدفونة تحت ركام أنظمة المعرفة الغيبية وانحطاط إنتاجاتها المتراكمة فوق الوعي الثقافي لتخنق بصيرته، قبل أن يصيبها قلق المعرفة الحقيقية وتحرف اتجاهها وتغرقها في بحران المشكلات مع كل ما يدعم نظم أنظمة الإنبناء للمغيوب، فكان عصر التنمية كبديل فضائحي عن لحظة النهضة حاجزًا طوبا ويًّا هائل نقل المشروع الثقافي العربي من تحت استبدادية الانبناء للمغيوب اللاهوتي إلى الوقوع تحت استبدادية انبناء أشد وأدى للمغيوب التقنوي المعاصر وقد تم هذا النقل كذلك دون أن تخل عن أسطره الانبناء اللاهوتي بل حدث التعامل مع المصطلح التنموي بأدوات تلك الأسطرة ذاتها بل كان ثمة خروج من تجريد يقع ما فوق الواقع إلى تجريد أظلم يقم ما تحت الواقع وبقي الواقع نفسه مجهولاً متجاهلاً في كلا الزمنين والتاريخين، لم تحدث صدمة قطيعة مع خطاب معرفي بائد

(١) المصدر: مطاوع صفدي، تنوير المنير، مجلة الفكر العربي المعاصر، صادرة عن مركز الإنماء القومي، بيروت، العدد ٣٧، يناير ١٩٨٦، ص ١٤.

وصدمة مواجهة جريئة مع خطاب معرفي نقيض ظل ضائعًا تائهًا ومطلوبًا تحت أسماء ومصطلحات أيديولوجية وطوباوية مضلة ومضللة هي ذاتها».

عليك باختيار الكلمات السهلة الموجزة دون تعقيد.

على الطريق:

- إذا حاولت عمل شيء ما وفشلت فسارع إلى تعديل طريقتك ثم حاول ثانية [تيم كوغل].

- ليس المهم ألا تسقط ولكن المهم ستنهض ثانية بذكاء أفضل.

كيف أعاودك...؟

إضاءة: كثيرة هي الأوهام التي تدمرنا ولاسيما حين ندرك حقيقة من يحبنا ويتسلى بنا.

قصة: يحكى أن ثعبانًا يقطن أحد الحقول تصادق وفتى صغيرًا اعتادا أن يلعبا معًا كل صباح إلا أن الثعبان بطريقة الخطأ تسبب في قتل شقيق الفتى وكان طفلاً صغيرًا يلعب بجوار جحره، شعر الفتى بالضغينة وأضمر شرًّا للثعبان متظاهرًا أن الحادث لم يؤثر عليه واستمرت صداقته للثعبان.

وفي يوم وبينما هما يلعبان معًا انقض عليه بفأسه راغبًا في قتله فأخطأ ولكن أصاب جحره بضرر بالغ، خاف الفتي العاقبة مبديًا أسفه وطالب الثعبان بالصفح ومعاودة صداقته من جديد، هز الثعبان رأسه في أسى قائلاً: «كيف أعادوك وهذا أثر فأسك على جحري».

على الطريق:

- تصادق مع الذئاب... على أن يكون فأسك مستعدًّا.

- لا تجعل الفشل يثبطك، يمكن أن يكون الفشل تجربة إيجابية، الفشل هو الطريق إلى النجاح كما يؤدي بنا كل اكتشاف خاطئ إلى السعي بحماس وراء الصواب وكما توضح كل تجربة جديدة بعض الأخطاء التي يجب تجنبها بحذر فيما بعد «جون كينس».

- الموقف الجديد يصنع نتائج جديدة.

أنا الهـــــارب

إضاءة **الإنسان هو ما يفكر فيه، إن كياننا كله ينبع في أفكارنا إننا نصنع العالم بأفكارنا «بوده»**

قصة: هناك قصة لثعلب تقول أنه يومًا حاول الوصول إلى عنقود عنب مغر في شجرة ولكن محاولاته باءت بالفشل فأخذ يعزي نفسه قائلاً: «ربما كان مرًا وأنا لا أريده حقًا» ولكن الواقع والحقيقة يقولان إن الثعلب كان في أمس الحاجة إلى العنب إلا أنه عندما أدرك أنه لن يناله أخذ يعزى نفسه ويبرر شعوره بالفشل والإحباط بقوله «إنه لا يريده رغم كل شيء» إنه يخدع نفسه.. إنه يبحث عن تبرير عقلاني لقبول الإخفاق والتخفيف من آثاره.

إنه التذرع بالحيل والحواجز النفسية للتخلص من القلق والتوتر الناتج عن عدم حل المشكلات.

إنها أشياء لا شعورية يلجأ لها الفرد ليطمئن نفسه ولكي يحتفظ بمقدار أكبر من الثقة الزائفة في نفسه، يكذب على نفسه ليوهمها بسلوكه الصائب والسديد مع قناعته الداخلية بأنه خطأ وقد يلجأ إلى خداع نفسه بـ:

- **التبرير**: أي تفسير السلوك الخاطئ بأسباب منطقية ومسوغات عقلية.
- **الإسقاط**: أي ينسب الفرد ما في نفسه من عيوب إلى الآخرين.
- **أحلام اليقظة**: أي اللجوء إلى عالم الحلم والخيال بعيدًا عن الواقع.
- **الإزاحة**: أي إعادة توجيه الانفعالات المحبوسة نحو أشخاص غير الأشخاص الأصلية.
- **التقمص (التوحد)**: أي جمع الفرد واستعارته إلى نفسه ما في غيره من صفات مرغوبة ليصل إلى النمو الذي ينال إعجابه.
- **النكوص**: وهو العودة والتقهقر إلى مستوى غير ناضج من السلوك نتيجة عدم القدرة على التلائم مع الظروف المحيطة أو ضغوط الحياة وما يصاحبها من مواقف تحتاج إلى المواجهة.
- **الكبت**: وهو إبعاد الأفكار المؤلمة ورفض الاعتراف بالمشكلة والهروب منها كحل مؤقت محاولاً النسيان.

- **التثبيط:** حيث يقرر الفرد بإرادته ووعيه أنه لن يشبع دوافعه وأنه سوف يتعايش مع عدم إشباعها لأن إشباعها في الوقت الحاضر سيكون صعبًا أو مستحيلاً.

- الانطواء، السلبية، التسويف، الكسل، الفوضى...

على الطريق:

- ناضل باستمرار من أجل تحسين نفسك..

المرفوض والمفروض في... التردد

إضاءة **افعل أو لا تفعل لا يوجد مكان للتردد.**

قصة: قال «هادي المدرسي» في كتابه: «واجه عوامل السقوط»:

حدث لواحد من معارفي أن وقع طريح الفراش في حالة شديدة من مرض ألمَّ به فجأة، وكان الزمن يعمل لغير مصلحته فكل ساعة تمر عليه كانت حالته تزداد سوءًا، لم يخضع للعلاج لأن أقرباءه كانوا مترددين في شأنه فلم يأخذوه إلى طبيب ولا اتفقوا على نوعية العلاج وعندما دخل في الغيبوبة اجتمعوا حول فراشه وأخذ كل واحد منهم يعطي رأيًا بخلاف رأي الآخر.

قال أحدهم: لا يجوز التردد بشأن مريض في حالة خطرة من دون أن نأخذه إلى طبيب أو نعالجه بدواء.

وقال الآخر: من أين علمت أنه في حالة خطرة؟ إن بواطن الأمور في المرض ليست كظواهرها، فلربما تظن أن صاحبك شديد المرض بينما هو في حالة جيدة ثم ألا تعرف أن الدواء هو أيضًا داء وأن له آثارًا جانبية؟

صاح أحدهم: ماذا نخسر لو أخذناه إلى الطبيب؟

فأجاب غيره: دعوه يسترح ولنقرر الأمر غدًا فالنهار أفضل للمريض من الليل.

قال آخر: لنعطه بعض الأدوية الشعبية.

فأجاب غيره: لا أرى ذلك مناسبًا إن الجسم يطور العلاج لنفسه بشكل أفضل من أي دواء.

قال أحدهم: الغيبوبة حالة خطيرة لا بد من أن نعمل شيئًا.

أجاب غيره: ومن قال لك إنه في حالة الغيبوبة، لعله يغط في نوم عميق لندعه يستريح.

قال آخر: لكي نعلم هل هو نائم أم في غيبوبة أقترح أن نرش على وجهه بعض الماء.

أجاب صاحبه: هذا لا يجوز فلعله مصاب بنزلة برد والماء البارد يضره في هذه الحالة.

قال آخر: إنه يموت، لنفعل له شيئًا.

فأجاب أحدهم: لا تتفاءل عليه بالشر فكم من أناس عاشوا سنينا طويلة بعد مرض عضال ظلوا حول فراشه هكذا منذ بدايات الليل حتى آذان الفجر وكانوا يتجادلون بشأنه فهذا يجرى يمينًا وآخر شمالاً من غير أن يحسموا أمرهم أو يتفقوا بشأن علاجه.

ومع بدايات الصباح: مات الرجل.

وبقوا يتجادلون حول نعشه فقام بعضهم عنه وهو يقول:

لقد ترددتم في علاجه حتى مات فهل تترددون في دفنه حتى يخيس؟

إنه التردد الذي إذا دخل قلبًا إلا ورحلت الإرادة منه.

إنه التردد قاتل القرارات الصائبة قبل أن تتخذ كما أنه هو قاتلها بعد ذلك.

إنه التردد آفة متخذ القرارات.

من أسبابه:

- عدم القدرة على تحديد الأهداف التي يمكن أن تتحقق باتخاذ القرار.

- عدم القدرة على تحديد النتائج المتوقعة لكل بديل.

- عدم القدرة على تحديد تقييم المزايا والعيوب المتوقعة للبدائل المختلفة مما ينشأ عنه حالة عصبية يصحبها تقلل من السرعة والحزم في القطع النهائي للموضوع.

- قلة خبرة متخذ القرار واعتقاده بأن القرار يجب أن يكون مثاليًا ١٠٠٪.

ولكي يقل التردد عند اتخاذ القرار يجب أن نأخذ في الاعتبار أن:

- تعرف الأهداف المطلوب تحقيقها باستخدام أو باتخاذ القرار.

- التبسيط الزائد عن الحد يزيد من التردد وبالتالي عليك أن تعطي أهمية للشعور والانفعال

والعواطف والظواهر الملموسة والعقلية والمنطقية.

- ليس من الممكن أن تتخذ قرارًا يرضي جميع الأطراف.

- غالبًا ما يكون هناك عدة حلول لا بأس بها للمشكلة وبالتالي ليست هناك أية ميزة لحل على حل آخر.

- لا تتردد في طلب المساعدة من المخلصين لك وذوي الخبرة.

على الطريق:

- ثق بما تتخذ من قرارات وأسرع في اتخاذها وتمسك بها طالما اقتنعت بأنها صحيحة غير مكترث لما يقوله الآخرون، أما إذا تبين لك لاحقًا أنك كنت مخطئًا فلا تتردد في إعلان ذلك الخطأ على الملأ ثم اعمد على تغيير مسارك «إدوار دكوش عمدة نيويورك السابق»..

- إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة فإن فساد الرأي أن تترددا

أنا أخدع نفسي وأعلم ذلك يقينًا

إضاءة: من أطال الأمل أساء العمل... «علي بن أبي طالب».

قصة: إحدى الأساتذه في جامعة بولاية كاليفورنيا رأت تلاميذها دائمًا ما يتأخرون عن الحضور في موعد الدراسة في الصباح، وبعد بحث تبين لها أن كل شخص من المتأخرين لديه عذر واه، أحدهم يخصص وقتًا كبيرًا للتحرك من سريره إلى الحمام وارتداء الملابس حتى الخروج للجامعة.

وآخر ينام متأخرًا مما يجعله كسلان في الذهاب صباحًا.

وثالث يرى أنه بذل جهدًا كبيرًا ليلاً في استذكار دروسه، وعليه قام بجهد كبير يحتاج عنده الراحة في الصباح، ورابع يعتقد أنه ما زال دائمًا هناك وقت ومتسع لكل شيء وفجأة يجري وقته من بين يديه وهو لاهٍ، وخامس ينتظر هبوط الوحي عليه قبل تنفيذ أي عمل.

وآخرون...

أما أنت فيكف تسوف وما هو عذرك؟!

التسويف: أن تقوم بمهمة ذات أولوية منخفضة بدلاً من أن تنجز مهمتك ذات الأولوية العالية، أو الميل لتأجيل وأداء المهام والمشروعات وكل شيء حتى الغد أو بعده بقليل وفي مرحلتها النهائية عن طريق اختلاق الأعذار.

يحدث هذا منك:

- كسلاً.
- العمل غير محبب لك.
- خوفًا من المجهول.
- تنتظر ساعة الصفاء والإبداع.
- ترددًا.

وعذرك في هذا كثير قد يكون:

- العمل ممل ولا تجد فيه أو به متعة.
- لم يحن وقته بعد.
- تعتقد أنك تنجز أكثر تحت ضغط.
- تعتقد أن الوقت ما زال مبكرًا.
- لا ترغب في عمله الآن.
- عندك صداع أو متوتر قليلاً.
- التأخير لا يضر.
- العمل مهم ولكنه غير مستعجل.
- العمل هنا مؤلم.
- تنوى فعل العمل ولكنك نسيت.
- شخص آخر قد يقوم به.
- لا تدري من أين تبدأ.
- تريد أن تأكل أولاً فأنت لا تستطيع أن تفكر وأنت جائع.
- أنت تعبان أو مشغول الآن.
- لن ينجح إن بدأت فيه الآن أو لا تعرف كيف تفعله.
- يجب أن تنظم نفسك أولاً وأن تفكر أكثر في الأمر.
- هناك برنامج مهم في إحدى القنوات الفضائية أو مباراة كرم قدم لفريقك المفضل.
- تظن أن الوقت غير مناسب الآن.
- لا أحد يلح عليك لفعله.
- الجو جميل وعليك الاستمتاع به أو الجو غير مناسب للعمل (حر جدًا أو شديد البرودة...).

- مزاجك مضطرب.

- تحتاج فترة راحة قصيرة قبل أن تبدأ.

- ستغير طريقتك مع بداية العام أو الشهر أو الأسبوع القادم.

- تأخرت ولا يمكنك اللحاق بالأمر الآن.

حجج كثيرة تخدع بها نفسك كل يوم وأنت تعلم يقينًا أنك تخدع نفسك في كل موقف إلى متى تؤجل؟!

إلى متى تؤجل؟!

إلى متى تجيد هذا الفن وتمارسه؟!

هل أنت عديم الثقة في نفسك أم تتهرب من العمل أم الاثنين معًا؟!

يقول أحدهم: «إن الأشخاص الذين يؤجلون أعمالهم يشعرون بعدم كفايتهم وهذا يشل إنجازهم خوفًا من الخيبة المرتقبة فهم يؤجلون عملاً يتوقعون له الإخفاق».

عليك أن تخيب ظنونك وتتنازل طواعية عن مهاراتك في هذا الفن، من التأجيل والتسويف عليك بالقضاء على هذا المرض اللعين.

عليك بـ:

✍ وضع وقتًا للانتهاء من كل عمل عليك.

✍ عدم قبول أي عذر لنفسك.

✍ خذ على نفسك عهدًا بأن تنهي المهمة أو العمل في وقته حسب الأولويات.

✍ تشجيع نفسك ومكافأتها إن أحسنت في الوصول إلى ما تبغاه.

✍ إعرف ما عليك جيدًا من مهام وتصرف وكأن التسويف حرام عليك.

✍ إبدأ في العمل الآن وفورًا، فكر في إنجاز العمل وليس في مثاليته.

✍ عدم انتظار ساعة الصفاء أو الوحي أو المزاج الملائم وخلافه.

✍ لا تتردد، واجه المهام غير المحببة، فتت الكبير منها إلى مهام صغيرة والصعبة إلى سهلة.

✍ إلغ من ذهنك أي احتمال لما يسمى «فيما بعد».

بافتراض أن أحد الناس عاش ٧٠ سنة وكان يضيع من وقته يوميًّا خمس دقائق فكم يضيع من عمره؟

٥ × ٣٠ يوم = ١٥٠

١٥٠ × ١٢شهر= ١٨٠٠

١٨٠٠ × ٧٠سنة= ١٢٦٠٠٠

١٢٦٠٠٠ ÷ ٦٠دقيقة= ٢١٠٠

٢١٠٠ ÷ ٢٤ساعة= ٥, ٨٧يوم = ٣ أشهر

فما بالك لو الخمس دقائق يوميًّا تحولت إلى ساعة أو ساعتين وربما أكثر في اليوم؟

على الطريق:

- افعل ما يجب عليه فعله في وقته.. لا «قبل» ذلك فتكون عجولا، ولا «بعد» ذلك فتكون مسوفًا.

- التأجيل هو «ابن التردد وهو» أخو «التسويف» وهم جميعًا من فصيلة التقصير.

المبدأ الصيني

إضاءة «**إن ميزة الانفعالات أنها تضللنا**» [**أوسكار وايلد**].

قصة: إذا ما كنت تريد أن تعبر عن التحمل والهدوء الشديدين فإن للصينيين قصة في ذلك، حيث يروي أحد الأجانب أنه كان هناك اثنان من الصينيين يتشاجران في وسط الزحام بالكلمات وعندما مر بجوارهم هذا الأجنبي ورأى هذا المشهد عبَّر عن دهشته وقال: «إن الأمر يجب ان يتعدى حد الكلمات ولا بد لأحدهما أن يبدأ في ضرب الآخر لحسم الأمر، «ولكن جاءت له إجابة غريبة من أحد الصينيين المارين حيث قال له: هناك مبدأ صيني يقول «إن الذي يضرب أولاً كأنه يعترف بأن أفكاره ضعيفة ولم تصمد أمام أفكار الآخر».

إن الغضب: إحساس أو عاطفة شعورية تختلف حدتها من الاستشارة الخفيفة انتهاء إلى الثورة الحادة وتختلف درجات الناس في قوة الغضب حيث:

الأولى: التفريط ويكون ذلك بفقد قوة الغضب بالكلية أو بضعفها.

الثانية: الإفراط ويكون ذلك بغلبة هذه الصفة حتى تخرج عن سياسة العقل والدين ولا تبقي للمرء معها بصيرة ونظر ولا اختيار.

الثالثة: الاعتدال وهو المحمود وذلك بأن ينتظر إشارة العقل والدين.

لابد لك من:

- الاستعاذة بالله من الشيطان والوضوء.

- تغيير الحال كما قال النبي ﷺ «**إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس**.......» أخرجه ابن حبان.

- ترك المخاصمة والسكوت: قال أحد العلماء: «ومن الأمور النافعة أن تعلم أن أذية الناس لك وخصوصًا في الأقوال السيئة لا تضرك بل تضرهم إلا إن أشغلت نفسك في الاهتمام بها وسوغت لها أن تملك مشاعرك، فعند ذلك تضرك كما ضرتهم فإن أنت لم تصنع لها بالاً لم تضرك شيئًا».

- استحضار الأجر العظيم لكظم الغيظ فقد قال الرسول: «**ثلاثة من كن فيه آواه الله في كنفه وستر عليه برحمته وأدخله في محبته**» قيل: ما هن يا رسول الله؟ قال: «**من إذا أعطى شكر، وإذا قدر غفر وإذا غضب فتر**» أخرجه الحاكم في المستدرك على الصحيحين.

- الإكثار من ذكر الله تعالى حتى يطمئن القلب: ﴿**الَّذِينَ آمَنُوا وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ اللهِ أَلاَ بِذِكْرِ اللهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ**﴾ [الرعد: ٢٨].

- العمل بوصية الرسول حينما سأله رجل قائلا: أوصني، قال ﷺ: «لا تغضب»، فردد مرارًا، قال: «لا تغضب» أخرجه البخاري في باب الحذر من الغضب.

- النظر في نتائج الغضب وما يحدث منه من أمراض كالسكر والضغط والقولون العصبي وغيرها .

- أخذ الدروس من الغضب السابق ونتائجه السيئة.

- معرفة أن المعاصي كلها تتولد من الغضب والشهوة فتركها إغلاق لباب من أبواب العصيان، قال ابن القيم: «لما كانت المعاصي كلها تتولد من الغضب والشهوة وكان نهاية قوة

الغضب القتل ونهاية قوة الشهوة الزنى.

على الطريق:

- الكلام اللين يغلب الحق البين.

- إذا حاججت فلا تغضب فإن الغضب يدفع عنك الحجة ويظهر عليك الخصم.

- أنك تخطو خطوة نحو الشيخوخة يومًا مقابل كل دقيقة من الغضب.

كيف تتفاءل وتتكيف مع وضعك «المعاش المبكر»

إضاءة: الذكي الأريب يحول الخسائر إلى أرباح والجاهل الرعديد يجعل المصيبة مصيبتين

قصة: كان بوب عامل في مصنع للحوم في بنسلفانيا لمدة أكثر من ٢٦عامًا وفجأة ودون إنذار أقفل المصنع نهائيًا ووجد نفسه وهو في الخامسة والأربعين من عمره عاطلاً عن العمل وليس لديه تعويض عن الخدمة التي قضاها في المصنع ومسئولا عن إعالة زوجة وطفلين وتسديد رهن، وهو لا يملك لذلك سوى مؤهل متوسط ثانوي، سأل نفسه كثيرًا: كيف السبيل إلى تخطى أزمتي؟ ثم قرر ألا يتوقف وأنه يجب أن يبحث عن عمل جديد، بعد فترة قصيرة زاره مندوب إحدى شركات التأمين ليطلب منه القسط واجب السداد فقال له «بوب»: إنني عاجز عن دفع أي مبلغ لأنني عاطل عن العمل، هنا أخبره المندوب أن شركته في صدد توظيف مندوبين جدد ونصحه أن يتقدم بطلب عمل.

لم يهمل «بوب» الفكرة مع أنه لم يبع شيئًا في حياته فهو كمتفائل كان منفتحًا على كل الاحتمالات، تقدم لامتحانين أولهما لتقويم خبرته المهنية ثانيهما اختبار يجريه أستاذ في علم النفس في جامعة بنسلفانيا.

وكان «بوب» واحدًا من ١٣٠ موظفًا جديدًا متفائلاً انضموا إلى الشركة وفي أقل من سنة تحول من عامل في مصنع لحوم إلى بائع متفوق يكسب ضعفي ما كان يتقاضاه سابقًا.

الطريف في الأمر أن الاختبار الذي أجراه أستاذ علم النفس انطلق من فرضية أن العامل الأهم الذي يجعل البائع جيد ليس جدارته المهنية بمقدار ما هو وضعه النفسي فلكي يكون البائع

ناجحًا يحتاج إلى مخزون عميق من التفاؤل يساعده على الصمود في وجه الرفض المستمر وأن النكبات أمور مؤقتة لا دائمة، وهذا ما جعل الشركة توافق على تعيين «بوب» في الوظيفة عندما علم «بوب» بهذا الأمر من إحدى المجلات وبتفاؤله المعهود اتصل بالذي اختبره معرفًا بنفسه وباع له بوليصة تعاقد.

تطلع أخي الفاضل في التاريخ

طرد رسول الله ﷺ من مكة فأقام في المدينة دولة ملأت سمع التاريخ وبصره.

سجن أحمد بن حنبل فصار إمام السنة.

وحبس ابن تيمية أكثر من ٢٩ عامًا فأخرج من حبسه علمًا جمًّا.

ووضع السرخسي في قعر بئر معطلة فأخرج عشرين مجلدًا في الفقة.

واقعد بن الأثير فصنف جامع الأصول والنهاية من أشهر وأنفع كتب الحديث.

ونفي ابن الجوزي من بغداد فجود القراءات السبع.

وأصابت حمي الموت مالك بن الريب فأرسل قصيدته الرائعة الذائعة التي تعدل دواوين شعراء الدولة العباسية.

ومات أبناء الهذلي فرثاهم بإلياذة أنصت لها الجميع وذهل منها الجمهور وصفق لها التاريخ.

إذا داهمتك مصيبة، انظر إلى الجانب المشرق منها، وإذا ناولك أحدهم كوب ليمون فأضف إليه حفنة من سكر، وإذا أهدي لك ثعبانًا فخذ جلده الثمين وأترك باقيه، وإذا لدغك عقرب فأعلم أنه مصل واقي ومناعة حصينة ضد سم الحيات.

تكيف مع ظرفك القاسي لتخرج لنا منه زهرًا وورداً وياسمينا.

عندما تواجه المصيبة ماذا تفعل؟ ستضحك أم ستبكي؟

إن بكيت ستتألم كثيرًا وستمر الحياة

وإن ضحكت لن تتألم وستمر الحياة أفضل.

الشر المحض ليس موجودًا بل هناك خير ومكسب وفتح وأجر.

يوجد دائمًا من هو أشقى منك فابتسم.

على الطريق:

- يدين العديد من الناس بعظمة حياتهم لمصاعبهم [تشارلز سيرجون]
- لا تيأس من الزمان إذا منع، ولا تثق به إذا أعطى، وكن منه على أعظم الحذر [علي بن أبي طالب ﷺ].

الماء الآسن.. نبع للسعادة

إضاءة: **التشاؤم لم يربح معركة أبدًا**

«أيزنهاور»

قصة: من المعلوم أن الناس يمكنهم أن يعيشوا لمدة أكثر من ساعة بدون أوكسجين وبدون الماء يعيش البشر نحو أسبوع وبدون طعام بقي قليلون على قيد الحياة لنحو ثلاثة شهور. ولكن بدون أمل لا يمكن أن يعيش أحد.

هي سيدة في الخامسة والثلاثين من عمرها توفي زوجها فجأة تاركاً لها ٤ صغيرات ومؤسسة تجارية متعثرة، أصابها الحزن الشديد، وعندما أفاقت من حزنها أصابها رعب أشد فكيف ستحافظ على استمرار المؤسسة التجارية وتسد حاجات البنات، وشيئًا فشيئًا وجدت نفسها تغرق وتهدر كل طاقاتها في التفكير السيئ، حينها قررت من أجل بناتها أن تفكر بطريقة مختلفة. أسلوب يمنحها التفاؤل للتغلب على الصعاب فتوقفت عن القلق وشرعت في العمل وإعادة تنظيم المؤسسة وإعالة بناتها. وسارت بقافلة العائلة إلى بر الأمان خطوة خطوة فهكذا من التفاؤل يولد الأمل، ومن الأمل ينبعث العمل ومن العمل تولد الحياة.

وقد روي أنه بينما عيسى ابن مريم عليه السلام جالسًا رأى شيخًا يعمل فقال عيسى: «اللهم انزع منه الأمل» فوضع الشيخ المسحاة واضطجع فلبث ساعة فقال عيسى: «اللهم أرد إليه الأمل» فقام وبدأ يعمل.

إن التفاؤل شعاع من السماء يهبط على قلوب الناس جميعًا، الأطفال يلعبون والكبار يجدون تقول: «نانسي شلوسبرغ» في كتابها «المقهورون: المتكيفون مع خير الحياة وشرها»، [ليس المهم التزام خطة معينة بل التزام المرء تحريك قدراته وتجربة أمور جديدة].

على الطريق:

- إذا شعر المرء باليأس فإنه لا يحاول اكتساب المهارات اللازمة للنجاح.

- ليست الطبيعة جميلة في أعين الجميع فالأزاهير الناضرة والورود الباسمة في نظر الواجم المتشائم تبكي وتنوح، أما المتفائل فإنه يرى في الماء الآسن الراكد لونًا من الجمال ونبعًا للسعادة [مثل ياباني].

الفارق بين المجازفة والتهور

إضاءة **«الحظ رقيق لا ينفع معه العناد والفشل نصيب كل من هو عنيد لا يلين».**

قصة: في عام ١٩٤٧ كان «بوب بيترسن» أجيرًا في محطة وقود، وذات يوم قرر أن يتبع حدسه الذي أنبأه أن هناك شبانًا كثيرين مثله يحبون التحدث عن السيارات وزيادة معلوماتهم حولها فجازف مع صديق له بكل ما كانا يملكان وهو ٤٠٠ دولار لتحويل تلك الحماسة إلى مجلة هزيلة بعنوان «هوت رود HoT Road» وحمل بيترسن نسخًا من المجلة إلى حلبات سباق السيارات في كاليفورنيا وباع كل نسخة بربع دولار واليوم تنتج «دار بيترسن للنشر» العملاقة ثلاثًا وعشرين مجلة متخصصة بالسيارات والهوايات وتقدر ثروه بيترسن الشخصية بأكثر من ٣٥٠ مليون دولار.

المحظوظون يعرفون الفرق بين المجازفة والتهور وبين الحدس العلمي والأمل الفارغ.

الحدس هو استنتاج يستند إلى حقائق مخزونة في مستوى معين من اللا وعي والناجحون يجمعون معلومات بنهم دائم ليعززوا حدسهم ويقدموا على أعمال تبدو جريئة.

لكنهم في الواقع ينفذون حدسهم الواعي مع حس واضح بإمكان النجاح.

على الطريق:

- القدرة على تقدير مدي المجازفة أمر حاسم، أنا لا أقدر على أمور لا أرى لها نهاية «الملياردير جون فرنر كلوج رئيس شركة مترو ميديا .

- إن أسرار النجاح ليست بالمظلمة ولا بالعميقة فهي لا تستبعد الحظ المبتسم ولا الظروف

العاثرة لكنها ترفض السماح لهذه الأمور بأن تتحكم في حياتنا [ناجح مجهول].

– المجد كل المجد يأتي من الجرأة على البدء «أوجين إف. وير».

– إياك والاتكال على المنى (الأماني) فإنها بضائع النوكي والعقل حفظ التجارب وخير ما جربت ما وعظك، بادر الفرصة قبل أن تكون غصة ليس كل طالب يصيب ولا كل غائب يئوب ومن الفساد إضاعة الزاد ومفسدة المعاد، ولكل أمر عاقبة سوف يأتيك ما قدر لك، التاجر مخاطر ورب يسيراً نمي من كثير لا خير فيه «نهج البلاغة».

من أنت؟

إضاءة **لا يموت الإنسان من العمل الشاق، بل من التشتت والقلق» تشارلز إنفيس هيوز.. رئيس المحكمة العليا في الولايات المتحدة الأمريكية**

قصة: دار الحوار التالي بين شخصين:

الشخص الأول: أخبرني أين تحتفظ بالعمل الذي تنجزه فأنا أري مكتبك وأدراجه كلها فارغة؟

الشخص الثاني: احتفظ به منجزًا.

الشخص الأول: وأين تحتفظ بالرسائل التي لم تجب عنها؟

الشخص الثاني: أحتفظ بها مجابًا عنها، قاعدتي في الحياة أن لا أترك رسالة حتى أجيب عنها فأملي الجواب على سكرتيرتي في الحال وأنت كيف حالك في مكتبك؟

الشخص الأول: لدي ثلاثة مكاتب في غرفتين وكلها مليئة بالعمل الذي لم أتمكن من إنجازه، وهناك أوراق لم أطلع عليها منذ أسابيع وعندما رتبت لي سكرتيرتي المكتب وجدت آلة كاتبة كانت قد فقدت منذ سنتين!

مع من أنت؟ الأول أم الثاني؟

تتمنى الثاني وتعيش مع الأول.

مكتوب في مكتبة الكونجرس الأمريكي بواشنطن خمس كلمات كتبت على السقف.

خمس كلمات كتبها الشاعر «بوب» وهي: [النظام هو قانون السماء الأول].

وأنت النظام لديك هو رقم كم؟

لا تستسلم وعش منظمًا فالتنظيم يوفر نصف الوقت

على الطريق:

- الفارق بين الشخص الناجح والآخرين ليس هو ضعف هؤلاء الآخرين أو نقص معرفتهم ولكن نقص إرادتهم «فينس لومباردي».

- هناك طريقة واحدة يمكنك الفشل بها وتلك هي الاستسلام «براين هايس».

الدودة السمينة

إضاءة **«الأفكار الجيدة لا يمكن تبنيها تلقائيًا، يجب إخضاعها للتنفيذ بصبر شجاع» اهيمان جي ركوفر.**

قصة: في إحدى ضواحي سان فرانسيسكو مزرعة صغيرة أطلق صاحبها عليها اسم: «الدودة السمينة» وهو اسم غريب ولا شك غرابته هي التي تستوقف المارة وتستثير فضولهم، والحكاية بدأت عندما تم تسريح صاحبها «فرانك ديبو» من الجيش وعاد إلى مدينته ليبحث عن عمل ولكن وجد كل أبواب العمل وقد سدت في وجهه لأنه تخطى العقد الرابع مما اضطرته الظروف إلى استئجار غرفة حقيرة لسكنه في خارج المدينة، وكان يشغل هذه الغرفة قبله رجل صيني أعتاد أن يرمي النفايات في خلفية الغرفة في حديقة صغيرة وأراد «ديبو» أن يرفع هذه النفايات حتى لا يتولد منها البعوض ولكن استرعى انتباهه وجود ديدان ولكنها ديدان شديدة اللمعان وهي من النوعية التي يستخدمها صيادو السمك في صيد أسماك متميزة نهرية وبحرية فقرر الإبقاء على هذه الديدان لأنه هو شخصيًا يهوي الصيد فقام بحفر حفره صغيرة في الحديقة ووضع تلك الديدان فيها بعد أن فرش الحفرة وجدرانها بطبقة رقيقة من الأسمنت وراح يتعهدها بالتربية فتكاثرت ديدانه وألفت الحفرة فصارت تنساب نهارًا في الحديقة وتأوي ليلاً إلى حفرتها، وهنا لمعت في رأس الرجل فكرة: لماذا لا يبيع الديدان لصيادي السمك ووضع فكرته موضع التنفيذ فأقبل الصيادون على الشراء وكان سعر كل دودة بنسًا واحدًا وشجعت النتيجة «ديبو» على توسيع مشروعه فعدل عن رفع النفايات وجعل من حديقته بؤرة لتوليد الدود وتربيته ولما

ازدهرت تجارته استأجر أرضًا في الضواحي وأحاطها بسور وأطلق عليه اسم «الدودة السمينة» وحقق مشروعًا ناجحًا وأموالاً من تربية الديدان ورعايتها وتسمينها.

على الطريق:

- ابذل دائمًا كل ما تستطيع ما تزرعه الآن ستجنيه فيما بعد «أوج ماندينو».

- جودة توقعاتنا تحدد جودة أفعالنا «أندرية جودين».

- أولا يراودك الفكر وبعد ذلك تنظيم هذا الفكر إلى أفكار وخطط وبعد ذلك تحويل هذه الأفكار والخطط إلى واقع وكما تلاحظ فإن البداية تنبع من خيالك «نابليون هيل».

فردوس العصافير

إضاءة: **«الفرص تواتي المستعدين لاغتنامها» [إتش. جاكسون بران، الصغير].**

قصة: مرت فترة من الزمن لم يكن فيها بيت في مدينة نيوجرسي يخلو من قفص يضم عصافير ذات ألوان بديعة وكانت الأقفاص تحمل كلها ماركة واحدة هي: فردوس العصافير.

«والفردوس» اسم أطلقه «دانيال بوهل» على القفص الكبير الذي نصبه في حديقة منزله الذي كان يصيد به يوميًّا عشرات البلابل والكناري وغيرها.. والتي تأتي لتأكل الحبوب المنثورة بسخاء.

كان «بوهل» من عشاق الطيور على مختلف أنواعها وعندما إحيل إلى التقاعد لسن المعاش انصرف إلى العناية بحديقة منزله المهملة ولما كان المنزل قائمًا على ضفة النهر فقد اعتادت العصافير الإتيان إلى النهر والبحث عما تقتات به في الحديقة المترامية الأطراف، ولاحظ «بوهل» أن العصافير تطيل مكوثها في الحديقة وأنها تجازف أحيانًا بالدنو من صندوق النفايات لتستخرج منه قوتها فأوحت إليه هذه الظاهرة فكرة السعي إلى قنص العصافير بنصب قفص كبير يكثر فيه الحب والبذور والقوت، وأقام القفص على أنقاض كوخ خشبي وهو مصنوع من الشريط الرفيع التي تصنع منه أقفاص المطابخ، أما بابه فقد شد بحبل إلى حيث اعتاد «بوهل» الجلوس لمراقبة ضيوفه من العصافير حتى إذا دخل القفص الكبير عدد كاف من العصافير شد هو الحبل موصدًا الباب.

كانت الأمور في البداية تسلية ثم أصبحت عملية تجارية رابحة جدًّا لأن الفردوس أضحى حديقة غناء يقصدها الناس في يوم الإجازة لمشاهدة أنواع مختلفة من العصافير داخل أقفاص أنيقة معدة للبيع بما في داخلها من الضيوف الأعزاء (العصافير).

على الطريق:

- إذا كنت ترغب في النجاح في هذا العالم يجب عليك أن تصنع الفرص التي تريدها أثناء تقدمك، الشخص الذي ينتظر موجة سابعة تدفعه إلى الأرض اليابسة بعد أن فوت ست موجات سيجد أن تلك الموجة السابعة سيطول انتظارها، لا يمكنك أن تصنع ما هو أكثر حماقة من أن تجلس على جانب الطريق حتى يأتيك أحدهم ليدعوك إلى توصيلة» [جون. بي. جوخ].

- الشخص الحكيم يصنع فرصًا أكثر مما يعثر عليه من الفرص» [فرانسيس بلكون].

ولكن ما هو رأيك في النظام يا رفيق؟!

إضاءة: أن تعرف كيف تدير الأمور يأتي قبل أن تعرف كيف تؤسس المشروع.

قصة: زمان عندما كان الاتحاد السوفيتي مازال قائمًا كان السوفيت يعتمدون في إنتاجهم على مشاريع ذات أمد طويل، وعلى رقابة الدولة وإشرافها على كل فرع من الصناعة، عندها أصبح التنظيم للمشروعات من وسيلة إلى غاية وكان الحوار التالي بين ستالين ومفوض الشعب في تنظيم المزارع الجماعية.

ستالين: أين أصبح موسم الزرع وأوان البذور؟

المفوض: أوان البذر، أيها الرفيق نحن لا نهتم إلا بذلك.

ستالين: حسنًا جدًّا إذًا ماذا عنه؟

المفوض: لقد درسنا الموضوع في تفاصيله الدقيقة.

ستالين: إذًا أين أصبحنا؟

المفوض: إن تغييرًا يجري أيها الرفيق ستالين وهو تغيير حاسم.

ستالين: ولكن ماذا؟

المفوض: يمكننا القول إن ثمة تقدمًا كبيرًا ينتظرنا.

ستالين: وبالتالي أين أصبح أوان البذر؟

المفوض: حتى ها اليوم لم يبدأ بعد موسم الزرع وأوان البذر!

على الطريق:

– الحياة لعبة، ومن لا يعرف أصول اللعبة يخسرها.

– ليس تحديد الهدف هو أهم ما في الأمر، الأهم هو خطة السعي وراء تحقيقه والالتزام بهذه الخطة «توم لاندري».

– يجب أن يكون ذهنك محددًا، اتجه نحو الهدف الذي قررت العمل على تحقيقه.

«جورج باتون»

✍ يجب علينا أن نبذل قصارى جهدنا بما لدينا من موارد «إدوارد رونالد سيل».

عليك بحسم أمرك

إضاءة **«على المرَء أن يقرر عما سيحجم، عند ذاك يقدم بنشاط على ما يتحتم عليه إنجازه» مثل صيني قديم.**

قصة: سئل أحد الناجحين: هل تحب عملك؟

فقال: نعم أحبه كثيرًا.

فقيل له: وهل هو ممتع حقًا؟

فقال: كلا.

إن العمل بالنسبة إلى هذا الرجل لم يكن ممتعًا ولكن الانضباط فيه هو الممتع، أي أنه عليك لكي تنجح أن تتمتع بالانضباط في عملك مع صرف النظر عن كون العمل نفسه ممتعًا.

ويجب ألا تخلط بين الانضباط والتصلب فالكمال ليس الهدف بل كافح من أجل راحة الضمير التي تأتيك جزاء توكلك على الله عز وجل وثقتك بنفسك.

ومن شأن الانضباط الصحيح أن يحقق توازن فينتج المرء من غير ضغط ويجتهد من غير إكراه فالانضباط يحتاج إلى ضبط أيضًا.

❊ الانضباط هو: التزام بنظام دقيق لا حياد عنه.

نظام يكتنفه العزم وبذل الجهد.

نمط من التفكير يقوم على النظام والعزيمة.

على الطريق:

يقول الإمام علي بن أبي طالب في آخر وصاياه:

أوصيكما وجميع ولدي ومن بلغه كتابي: بتقوى الله ونظم أمركم.

هكذا ستصيب الهدف وبدقة في عينه

إضاءة **«إن الفرق بين العباقرة وغيرهم من الناس العاديين هو الموضوعات والغايات التي يوجهون إليها هممهم وإلى درجة التركيز التي يسعهم أن يبلغوها».**

قصة: أحد حكماء الهند أراد أن يعلم اثنين من تلامذته معنى التركيز فدربهم على الرماية بالنبل ثم طلب منهما الاستعداد للاختبار النهائي فوضع طائرًا خشبيًّا على غصن شجرة، وطلب منهما أخذ مواضعهم استعدادًا لرمي عين الطائر الخشبي فسأل الحكيم التلميذ الأول وهو يسدد رميته تجاه الطائر الخشبي:

ماذا ترى؟ قال: أرى أشجارًا وأغصانًا وطائرًا خشبيًا وعين الطائر الخشبي.

فقال له الحكيم: انتظر فإنك لن تصيب الهدف ثم سأل الحكيم التلميذ الثاني وهو يسدد رميته تجاه الطائر الخشبي: ماذا ترى؟ فأجاب: أرى عين الطائر الخشبي.

فقال الحكيم: ارم فإنك ستصيب الهدف فرمى فأصاب الهدف.

إنه التركيز: وهو القدرة على حصر الذهن في موضوع معين ثم القدرة على أن تملي على العقل واجبه وأن تكفل طاعته، وهذه القدرة تكتسب بالتدريب الأمر الذي يتطلب الصبر فإن الانتقال من الشرود إلى حصر الذهن حصرًا بينًا محكمًا هو ثمرة الجهد الملح، فإذا استطعت أن ترد عقلك عشر مرات وخمسين مرة إلى الموضوع الذي اعتزمت معالجته فإن الخواطر التي تتنازعك لا تلبث أن تخلي مكانها للموضوع الذي آثرته بالاختيار والعناية، ثم تجد نفسك آخر الأمر قادرًا على حصر ذهنك بإرادتك فيما تختار.

ألا ترى أن أشعة الشمس حينما يتم تركيزها عبر المجهر على شيء قابل للاشتعال كيف

تؤدي إلى احتراق بينما هي عاجزة عن ذلك بدون التركيز مهما طال الزمن؟!

كلما كان المجال الذي تعمل فيه أكثر خطورة كان التركيز فيه أكثر ضرورة.

على الطريق:

- حتى تستطيع المواصلة بدون توقف فعليك بالتركيز على هدف واحد فذلك هو سر النجاح «أنا بافلوف».

حي على الجهاد

إضاءة **لا تبلغ الغايات إلا بالعزم والمثابرة «نابليون بونابرت».**

قصة: لما رأى أحد أصحاب الإمام أحمد بن حنبل جهده ومثابرته سأله قائلاً: إلى متى تستمر في طلب العلم وقد أصبحت إمامًا للمسلمين وعالمًا كبيرًا؟! فقال له: «مع المحبرة إلى المقبرة» أي سيستمر في طلب العلم إلى أن يموت ويدخل المقبرة.

- قيل للشعبي: من أين لك هذا العلم كله؟!

فرد عليهم قائلاً: بنفي الاعتماد والسير في البلاد وصبر كصبر الحمار وبكور كبكور الغراب.

- يقول الشافعي: «فلما ختمت القرآن دخلت المسجد فكنت أجالس العلماء، وكنت أسمع الحديث أو المسألة فأحفظها ولم يكن عند أمي ما تعطيني أشتري به قراطيس (أوراق يكتب عليها) ولما كبر قليلاً وكان بين العاشرة والثالثة عشر احتاج إلى المزيد من الورق ليكتب عليه ما يتعلمه ولم يكن له مال يشتري به الأوراق فكان يذهب إلى الديوان يستوهب الظهور (وهي الأوراق المستعملة من ناحية واحدة فقط يطلبها ليستنفع بالناحية الأخرى) فيأخذها ليكتب على ظهرها.

- يقول ابن تيمية: إنما تنال الإمامة في الدين بالصبر واليقين.

- كان أسد بن الفرات وهو الفقيه المالكي العظيم الذي دون مذهب الإمام مالك رحمه الله- الذي كان يعمل قاضيًا للقيروان ثم مجاهدًا في سبيل الله وفتح جزيرة صقلية حيث استشهد هناك كان يحكي عن نفسه وكيف طلب العلم فيقول: إنه ذهب إلى المدينة فتعلم على يد الإمام مالك ثم رحل إلى العراق فسمع من أصحاب أبي حنيفة وبالذات من محمد ابن الحسن الشيباني، وكان يجلس في مجلسه مع مئات وآلاف الطلاب فلا يستطيع أن يسأل ما يريد ولا أن يتعلم ما يشتهي

فذكر ذلك للإمام محمد بن الحسن وقال له: إني غريب قليل النفقه والسماع منك نـدر (أي قليل لشدة الزحام) والطلبة عندك كثير فما حيلتي؟

فقال له العلامة الجليل محمد بن الحسن: اسمع من العراقيين بالنهار وقد جعلت لك الليل وحدك فتبيت عندي وأسمعك.

قال أسد بن الفرات: «كنت أبيت عنده وينزل إلى ويجعل بين يديه قدحًا فيه الماء ثم يأخذ في القراءة فإذا طال الليل ونعست ملأ يده ونفخ في وجهي بالماء فانتبه، فكان ذلك دأبة ودأبي حتى أتيت على ما أريد من السماع إليه».

- كان البخاري يستيقظ في الليلة الواحدة من نومه فيقود السراج ويكتب الفائدة تمر بخاطره ثم يطفئ السراج ثم يقوم مرة أخرى وأخرى حتى كان يتعدد منه ذلك قريبًا من عشرين مرة.

- يقول ابن الجوزي: «لقد كنت في حلاوة طلبي العلم ألقي من الشدائد ما هو عندي أحلى من العسل لأجل ما أطلب وأرجو، وكنت في زمن الصبا آخذ معي أرغفة يابسة فأخرج في طلب الحديث وأقعد على نهر عيسى فلا أقدر على أكلها إلا عند الماء فكلما أكلت لقمة شربت عليها وعين همتي لا ترى إلا لذة تحصيل العلم، فأثمر ذلك عندي أني عرفت بكثرة سماعي لحديث رسول الله ﷺ وأحواله وآداب وأصحابه وتابعيهم».

- هذا «الطوسي» كان ذا مكانة عالية ودرجة رفيعة عند خلفاء العباسيين لنباهته وحدة ذكائه، ولهذا فإن أحد وزراء البلاط أضمر له الغدر حسدًا وأرسل إلى السجن يتهمه زورًا وبهتانًا فأودع في إحدى القلاع وهو في سجنه أنجز معظم مصنفاته في الفلك والرياضيات.

وهذا «ابن خلدون»: ينقطع أربع سنوات كاملة للكتابة أنجز فيها مقدمته الشهيرة مقدمة ابن خلدون وكان له من العمر عند ذلك ٤٣ سنة، وعندها عاد لبلده في الأندلس منذ خروجه لطلب العلم بعد ٢٥ سنة.

- وهذا «أنطوان لافوازييه» مكتشف الأكسجين انقطع كلية عن اللهو والمرح مع أقرانه وعاش منهمكًا في الدراسة والعلم حتى تدهورت صحته بسبب ذلك وأصيب بتوعك في معدته الأمر الذي فرض عليه العيش على الحليب لعدة أشهر حتى نصحه أحد أصدقائه بالتقليل من الإجهاد الفكري والزيادة في النشاط البدني، ورغم ذلك فقد شغل ثلاث وظائف هي: عضوية المجمع العلمي، وعضوية المزرعة ومدير دار الأسلحة ولم يمنعه ذلك كله من القيام باختباراته

العلمية وقد خصص لها ٦ ساعات يومية ولقب بأبي الكيمياء الحديثة.

- وهذا «ابن بطوطة» بدأ رحلته في مسقط رأسه طنجة وهو في الثامنة والعشرين من عمره واستقر في فاس بعد أن قضى ٢٧ عامًا في التجوال قاطعًا بذلك مسافة قدرها مائة خمس وسبعين ألف ميل وذلك في عصر البغال والحمير.

- قاموس «ويبستر» أو المعجم يأخذ من عمر صاحبه ٣٦ عامًا يجمع الكلمات ويعرفها ويبحث في أصولها ومشتقاتها.

وأنت ما هي درجة جهادك ومثابرتك في علمك وتخصصك ومهنتك؟

ما هي درجة تميزك وأنت: طالب، صاحبه مهنة ووظيفة؟

ما هي درجة تحملك وصبرك حتى تصل للدرجات العلى في عملك؟

إن التقدم ليس نتائج مصانع ضخمة واكتشافات جلية بقدر ما هو نتاج مثابرة مستمرة وتجارب عديدة.

أرنا نتاج مثابرتك.

على الطريق:

- المثابرة على الشيء هو بنت الإرادة وأم النجاح.
- النجاح كلمتان: الإيمان والمثابرة.
- ما تولده المخيلة والعقل النير يذهب هباء إذا لم يتعهده المرء بالمثابرة.

طبيب ولكن... أعمى

إضاءة **من الممتع أن تحقق المستحيل [والت ديزني]**

قصة: هل الأعمى يمكن أن يصبح طبيبًا مهما أوتي من فطنة وذكاء؟

هل هناك جامعة يمكن أن تقبل شخصًا بهذه العاهة المستديمة في النظر والرؤية؟

هل المثابرة والكفاح يمكن أن تحل محل إمكانيات ضرورية غير موجودة في الشخص؟

أسئلة كثيرة تدور في ذهن كل شخص يري طبيبًا أعمى يقوم بعلاجه أو تشخيص مرضه!

هذا الطبيب هو: «ديفيد هارتمان» الذي فقد كامل بصره في الثامنة من عمره كانت أمنيته أن

يدرس الطب وكل من حوله يعرفون ذلك ولكن كانوا يعرفون استحالة تطبيق ذلك ويخشون من مصارحته في ذلك، ولكن كان للأب موقف معه بعد كثرة أسئلته، كان يخشى من أن يفرط ابنه في بناء الآمال حتى لا يخيب أمله وتقضى عليه آماله وأحلامه فقال له عندما سأله «ديفيد»: يا والدي كن صريحًا معي هل تعتقد أنه في استطاعتي أن أصبح ذات يومًا طبيبًا؟ قال له أبوه: «طبيبًا يا ولدي؟ لن تعرف ما تستطيعه ما لم تجرب أولا أليس كذلك؟».

لذا اعتاد «ديفيد» على تجربة كل شيء يريده، جرب لعب البيسبول ونجح، جرب مساعدة أسرته في أعمال المنزل و.......

لذا رأى أن العمى ليس مأساة وإنما مضايقة فقط، كما شب على الشعور بأنه يستطيع أن يفعل ما يريد إذا هو صمم على ذلك.

وفي الثالثة عشرة من عمره أعلن أنه سيصبح طبيبًا وأخذ يهيئ نفسه لهذه المهنة فترك مدرسة المكفوفين وسجل اسمه في مدرسة ثانوية وحصل على علامات جيدة وحاز مكانًا في فريق المنتخب المدرسي للمصارعة وانتخب في سنته الرابعة والأخيرة نائبًا لرئيس مجلس الطلبة.

وبدأ تحويل التفكير والأمنية إلى خطوات عملية، هو قرر بدء خطوات الدخول إلى كلية الطب، فكان لا بد من وجود لجنة لمناقشته لماذا تريد دراسة الطب وكيف ستدرس ولماذا لا تقبل ما هو مناسب إلى قدراتك كالتاريخ أو علم النفس أو الفلسفة..

فكان رد «ديفيد» لهم: «أنا لا أختلف في شيء عن سائر الطلبة، صحيح أنني عاجز عن الرؤية ولكن لكل إنسان عجز ما، بل أنا أعتقد أن أشد المعاقين عجزًا هم أولئك الذين لا يطلبون التحدي ولا يقبلون على عمل خاص وأنا أريد أن أكون طبيبًا لاعتقادي بأنني سأكون طبيبًا ناجحًا في مساعدة الأشخاص الذين يعانون مشكلات شبيهة بمشكلتي على تأهيل أنفسهم لهذا السبب أريد الالتحاق بكلية الطب» هنا اقتنع أفراد اللجنة بمنطقه.

وزاد من الأمر أن حصل على درجات تؤهله للانضمام إلى الكلية التي يرغبها فتقدم بطلب الانتساب إلى عشر كليات طبية استعدادًا للتجربة الكبرى وتسلم رفضًا من ثماني كليات ثم وصل الرفض التاسع من كلية كان قد عقد عليها أكبر آماله فانسحق قلبه وانهار، ولكن آخر كلية التي لم يتلق جوابًا منها بعد كانت كلية طب في فيلادلفيا كان موقفها مختلف قبل أن يبلغوه بقرارهم، كان المسئول عن قبول الطلبة وشئونهم يدافع بأقصى ما أوتي من سلطة وقوة أمام باقي أعضاء

مجلس قبول الكلية ويقول: «لو كنا أعضاء في لجنة الألعاب الأوليمبية، وجاءنا رجل بساق واحدة وهو يقطع مسافة ياردة في تسع ثوان لسمحنا له في اعتقادي بالعدو مع الآخرين وعلى هذا المنوال لقد فعل [ديفيد هارتمان] أشياء مستحيلة وأعتقد أننا يجب أن نرى إلى مدى يمكن أن يصل».

وافق سائر أعضاء المجلس وتلقي «ديفيد» رسالة من الجامعة تخبره بقبوله فيها فشعر أن حلمه بدأ يتحقق وبعد التسجيل ومقدمات الدخول اقتحم المعركة وأخذ يدرس بجد لا مثيل له حتى دروس التشريح التمهيدية، استطاع أن يغوص بيديه المحميتين بقفازين من المطاط داخل الجثث لتلمس مواضع الأعضاء الكبيرة والتعرف على هيئتها إلا أن التعرف على الأعضاء الأصغر حجمًا والأكثر تسترًا مثل الضفائر العصبية استوجب استخدام يديه العاريتين وهذا ما أقحمه في سباق لتعلم الأشياء الضرورية قبل أن تفقد أصابعه حاستها بسبب ملامسة محلول الفورمليد الذي يستخدم لوقاية نماذج المختبر من الفساد، أما صعوبة علم الأنسجة وهو الدراسة المجهرية لتكوين الأنسجة فلا تقارن بشيء، ولذلك تعين عليه أن يعتمد في هذه الدراسات على أساتذته وزملائه في وصف ما يرونه بالمجهر وعلى تلمس رسوم حفرت بأسلوب شبيه بطريقة برايل أعدها له أستاذه وراح «ديفيد» ينظم شئون المكتبة الخاصة به ويعتمد على جمعية تسجيل المكفوفين لتزويده بأشرطة سجلت عليه الكتب المقررة وتولى المتطوعين في الجمعية تسجيل قرابة ثلاثين مجلدًا طبيًا لـ «ديفيد».

وفي السنة الثانية بدأت المشكلات والمنغصات فمن أجل متابعة ست محاضرات في اليوم وتسجيلها كان يحتاج إلى ١٢ ساعة يوميًا لإتمام واجباته الدراسية المنزلية فذهب إلى مكتب العميد وتوصل معه إلى حل للمشكلة حيث اتفقا على تدوين ملاحظاته همسًا في آلة للتسجيل.

وفي السنة الثالثة والحاسمة بدأ العمل في مستشفى الجامعة وباشر التعامل مع المرضي الحقيقيين.

والحياة الواقعية ولكن المشكلة كيف يستطيع قراءة صور الأشعة وكيف يفحص الأذن والعين والفم من دون مساعدة أحد زملائه أو رؤية الطفح الجلدي.

وكان الحل الاعتماد على أوصاف الممرضة أو المرضي أنفسهم والإنصات التام والممتاز ولذا يقول عنه أحد أساتذته «إذا أعطى المرضى فرصة للتحدث عن أنفسهم فإنهم في أحيان كثيرة حكام ممتازون في معرفة عللهم لذلك فإن [ديفيد هارتمان] الذي يعوض عجز بصره بالاستماع

إلى المزيد من كل مريض إنما يثبت على نحو مثير قيمة هذه الحقيقة القديمة».

وفي النهاية تسلم «ديفيد» شهادة الدكتوراه في الطب ليثبت في نظر نفسه أنه لا يختلف عن أي شخص آخر ولذا قيل عنه أنه:

«أظهر انتصار الروح البشرية».

«إننا نشعر بهذا المثل الذي ضربه لنا ديفيد هارتمان بأن إيماننا بالإمكانات غير المحدودة لجميع الناس قد تجدد وبأن الحماسة تصنع المعجزات».

على الطريق:

- العبقرية تتكون من واحد بالمائة من الإلهام وتسع وتسعين بالمائة من الجهد والعرق «توماس إديسون».

- سر النجاح هو ثبات الهدف «بنيامين ديزرائيلي»

- لا شيء عظيم يتم صنعه فجأة «إبكتيتيوس».

- إننا نحدد مصائرنا بأنفسنا، إننا نصبح ما نفعله «مدام/ شيانج كاي. تشك».

- لا تيأس أبدًا ولا تستسلم أبدًا «هربرت إتش. هامفري».

ثلاثة أرباع اللعبة في السلوك

إضاءة **لا تقلق بشأن ما لديك أو ما تفتقده، الأهم هو الرغبة التي بداخلك.**

قصة: طالب صغير في المرحلة الثانوية عمل مندوبًا للمبيعات وكان يريد أن يلتحق بالجامعة وكانت نفقات الدراسة مرتفعة، وكان لا بد من العمل المضني وأني أن يجتمع الاثنان عمل شاق وتحقيق مجموع درجات مرتفعة، لم يحصل بالطبع الطالب على المجموع المطلوب ولم يقبل في أي تخصص مميز، وكان يريد أن يلتحق بكلية الطب وفشل، أتصل بعميد الكلية وطلب إذا كان من الممكن أن يقابله وجهًا لوجه، وافق العميد على المقابلة على مضض وهو على يقين أنه ليس هناك مجال لالتحاق بكلية الطب بمجموعه هذا، كان هناك أماكن كثيرة ولكن المنافسة أيضًا كانت كبيرة عليها، المهم في المقابلة شرح الطالب للعميد كيف أنه كان عليه أن يعمل حتى يستطيع أن يلتحق بالكلية وعرض عليه سجل تقديراته كمندوب المبيعات، وأوضح له أن النجاح الذي حققه في بيع السكاكين علمه الدروس التطبيقية التي يمكن الاستفادة منها في مجالات أخرى لتعطي القدرة على النجاح في كلية الطب، تأثر العميد

بحديث الطالب وأخبره بذلك ولكن ليس هناك أماكن متاحة وعليه فقط أن يعد نفسه أكثر وأن يتقدم مرة أخرى العام التالي، ومع ذلك كان ما يزال لديه بعض الأمل، عاد الطالب إلى بيته وعزم على اتباع نصيحة العميد، وكان ينوى أن يتقدم مرة أخرى في العام التالي، ومن ناحية أخرى وقبل بدء الدراسة في كلية الطب بثلاثة أيام وصل إليه تلغراف من مكتب العميد، كان أحد المتقدمين الذين قد قبلوا بالفعل في الكلية قد ألغي التحاقه بها في اللحظة الأخيرة، وكان التلغراف يخبره بأن يكون هناك في خلال ثلاثة أيام، بسبب سلوك الطالب الذي لا يقهر استطاع أن يحقق المستحيل وأن يلتحق بكلية الطب بمجموع أقل من المجموع المطلوب وكانت تقديراته في العام الأول ممتازة في جميع العلوم وما زال يتفوق.

على الطريق:

- إذا كنت حقًّا تريد شيئًا ما، اسع إليه- لا تدع أي شيء أو أي شخص يثبط من عزمك بقوله إنك لن تقدر على هذا.

- إن الذي يعتد به ليس هو عدد الأقدام في المعركة ولكن قدر الحماس الذي تحمله هذه الأقدام «إيزنهاور».

تيمور لنك والنملة

إضاءة **لا تبلغ الغايات إلا بالعزم والمثابرة «نابليون بونابرت».**

قصة: في بداية حياة الفاتح المغولي الشهير «تيمور لنك» تعرض لهزيمة مرة بينما كان يتوقع الانتصار، وقعت عليه الهزيمة كجلمود من الصخر كادت تحطم عزيمته وتدعوه إلى الانكفاء والانسحاب من الحياة، وقد تسربت روح اليأس إلى جنوده أيضًا فجلس إلى جانب صخرة ملساء بعيدًا عن الجند يفكر فيما آل إليه أمره، وبينما هو على تلك الحالة وإذا بنملة صغيرة لفتت انتباهه وهي تحمل طعامها وتحاول صعود تلك الصخرة، ولكنها كانت كلما قطعت شوطًا انزلقت وهوت على الأرض، غير أنها عاودت وجمعت طعامها وعادوت الصعود مرة أخرى، وظلت كذلك تحاول الصعود ثم تسقط ثم تحاول الصعود ثم تسقط ثم تحاول الصعود ثم تسقط حتى عد «تيمور لنك» لها أربعين محاولة إلى أن نجحت في تسلق الصخرة في آخر الأمر، فقام «تيمور لنك» ودعا قواده وجنوده إلى مشاهدة تلك النملة وذكر لهم قصة مثابرتها وجلدها وكان ذلك أبلغ درس تلقوه جميعًا فقاموا بعد ذلك يقاتلون بعزيمة جديدة وأمل جديد حتى انتصروا في معاركهم كلها.

ثبت حجرًا في الأرض ثم ثبت عليه آخر وكرر ذلك فسرعان ما تجد جدارًا.

ابن إلى جنب الجدار جدارًا مثله وكرر ذلك ثم ابن عليها سقفًا ستجد غرفة كرر الغرفة ستجد بيتًا. كرر البيوت ستجد مدينة.

تكرار العمل والمثابرة عليه هما اللذين يحققون الإنجازات الكبرى في التاريخ.

على الطريق:

- سئل أحد الناجحين عن معني المثابرة، فقال: إنها ثلاثة أشياء:

الأول: الاستمرار في العمل.

الثاني: بذل المحاولات المتكررة.

الثالث: الإعادة مع بعض التغيير اللازم.

- الأوقات العصيبة لا تدوم ولكن الرجال الأشداء يصمدون ويواصلون أنت لها You Can Do it

الفشل الذي لا ينتهي

إضاءة **«إن الناجحين في الحياة ليسوا أولئك الذين لم يفشلوا بل هم أولئك الذين لم يستسلموا للفشل»**

قصة: هذا الرجل عندما كان في الحادية والثلاثين من عمره دخل ميدان التجارة وفشل فيه

وعندما كان في الثانية والثلاثين دخل في المناوشات الانتخابية وفشل فيها.

وعندما كان في الرابعة والثلاثين عاد إلى التجارة وفشل فيها من جديد.

وعندما كان في الخامسة والثلاثين ماتت زوجته ودخل عالم الترمل فاقدًا الأمل في الحياة.

وعندما كان في السادسة والثلاثين أصيب بانهيار عصبي.

وعندما كان في الثالثة والأربعين رشح نفسه لانتخابات الكونجرس الأمريكي وفشل في إحراز النجاح.

وعندما كان في السادسة والأربعين عاد ورشح نفسه لانتخابات الكونجرس الأمريكي

وفشل فيها كذلك.

وعندما كان في الثامنة والأربعين، رشح نفسه من جديد وخسر الانتخابات.

وعندما كان في الخامسة والخمسين رشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ ولم ينجح فيها.

وعندما كان في السادسة والخمسين حاول أن يصبح نائبًا لرئيس الجمهورية وفشل أيضًا.

وعندما كان في الثامنة والخمسين عاد ورشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ وخسر فيها.

وعندما أصبح في الستين من عمره رشح نفسه للرئاسة وانتخب كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية وأصبح واحدًا من أقوى رؤساء أمريكا في التاريخ.

إنه: إبراهام لينكولن

إنه رجل منذ صغره حتى وهو يفشل ويعاني ولم يتخذ ما يحدث له ذريعة للهروب.

- قضى في المدرسة مدة لا تزيد على اثني عشر شهرًا وعلى مراحل أيضًا.

- اقترض من أحد جيرانه يومًا كتابًا بعنوان: «حياة جورج واشنطن» أول رئيس للولايات المتحدة ووضع الكتاب بين أحد شقوق الكوخ المشيد من جذوع الأشجار ليواصل قراءته عند ظهور أول ضوء للنهار ولكن السماء أمطرت بغزارة في تلك الليلة وتخللت مياه المطر صفحات الكتاب فأفسدتها ولم يعد صالحًا للقراءة فاضطر أن يعمل لمدة ثلاثة أيام عند صاحب الكتاب في أرضه ليعوضه عن ثمنه ومع ذلك لم يتوقف عن اقتراض الكتب لقراءاتها من جيرانه حتى وإن كانوا على بعد خمسين ميلا من كوخه وكان يقول دائمًا: «إن كل ما أريد معرفته موجود في الكتب وخير صديق لي هو من يقرضني كتابًا أقرؤه».

- اضطر أن يسير على قدميه مسافة قدرها ٣٤ميلاً (حوالي خمسة وخمسين كيلو مترًا) ذهابًا وعودة حتى يستمع إلى خطبة يلقيها أحد الخطباء.

- عندما فشل في التجارة وكان له شريك فر هاربًا من ديونه وتنصل منها لم يفر لينكولن ولكنه طلب من الدائنين أن يمهلوه إلى حين ميسرة لرد الدين واستطاع بالفعل سداد الدين بعد سبع عشر سنة متوالية من الأقساط.

- تعلم المحاماة ومارسها وعمره ٢٩ سنة ولم يكن في جيبه سوى أقل من ٧ دولارات ولكنه بدأ بروح متفائلة مستبشرة.

وانتهي الفشل وجلس في البيت الأبيض

كما لا نهار بلا ليل

ولا ورد بلا شوك

ولا ربيع بلا خريف

كذلك لا نجاح بلا فشل

على الطريق:

- إن المخاوف تخوننا لأنها تمنعنا من بذل المحاولات لتحقيق النجاح [شكسبير].

- الفارق بين الإصرار والعناد هو أن الأول غالبًا ما ينبع من إرادة قوية والآخر ينبع من عدم إرادة قوية «براين هايس».

السيد/ وزير الداخلية.. معاق
(بدون يد ورجلين وحنجرة)

إضاءة: **«الإصرار للشخصية في أهمية الفحم للفولاذ»** **[نابليون هيل].**

قصة: لمع في المدرسة الثانوية في ألعاب رياضية مثل السلة والسباحة والبيسبول، وتم انتخابه كأبرز طالب متخرج، كان ذا قامة عالية عريض المنكبين يتوقع له النجاح في ميادين مختلفة بالحياة، عندما وصل عمره إلى سن الرابعة والعشرين ذهب إلى الجيش في حرب فيتنام وقبيل عودته إلى الوطن تعرض لانفجار قنبلة في جسده، عندما أفاق أدرك أنه فقد قدمه اليمنى ويده اليمنى، أما القدم اليسرى فكانت مشوهة إلى حد كبير، وبعد فترة تم بترها أيضًا، حاول أن يبكي ولكن لم يصدر له صوتًا من حنجرته فقد مزقتها الشظايا الكل أدرك أنه سيموت إن لم يكن من الجراح سيكون من الحزن والاكتئاب على نفسه ولكنه عاش.. عاش متذكرًا حكمة كان يؤمن بها وهي: «طوبى لراكبي الشدائد فالشدة تصنع الصبر والصبر يصنع المثابرة والمثابرة تصنع الرجاء والرجاء لا يخذل صاحبه».

حافظ الرجل عل رجائه فلم يخذله، عاد إلى مدينته ودخل معترك السياسة وشغل ولايتين في مجلس الشيوخ في جورجيا ثم خسر انتخابات كنائب للحاكم وتغلب على خسارته بعزيمة قوية وتعلم قيادة

سيارة خاصة راح يطوف بها الولايات المتحدة لينادي بدعم قدامي المحاربين، وفي عام ١٩٧٧ وهو في سن الرابعة والثلاثين من عمره عينه الرئيس الأمريكي جيمي كارتر رئيسًا لإدارة قدامي المحاربين فكان أصغر من شغلوا هذا المنصب وفي عام ١٩٨٠ عاد إلى مسقط رأسه وفي عام ١٩٨٢ تم انتخابه وزيرًا للداخلية في ولاية جورجيا ثم أعيد انتخابه عام ١٩٨٦ مرة أخرى هو رجل يقول: لا تدور الحياة حول يد ورجل، فالناس ينظرون إليك كما تنظر أنت إلى نفسك هذا الرجل أسمه «ماكس كليلاند».

على الطريق:

- لقد علمنا التاريخ أن أكثر الفائزين الناجحين شهرة عادة ما يكونون هؤلاء الذين واجهوا عقبات كئودة وضربات قاصمة قبل أن يحققوا النصر لقد فازوا لأنهم رفضوا أن تثبطهم هزائمهم» [بي سي. فوربيز].

- لا تيأس أبدًا، واصل التقدم باستمرار [سيرتوماس ليبتون].

إهانة وعطايا

إضاءة: البرشئي لين: وجه طليق وكلام لين

قصة: في يوم من الأيام في أحد المطارات لاحظ أحد المسافرين أن هناك رجل أعمال حسن الهندام يصيح بحمال معنفًا إياه لطريقة إمساكه بمتاعه وكلما ازدادت بذاءة رجل الأعمال أصبح الحمال أكثر سكونًا، وبعد مغادرة رجل الأعمال المكان أثنى المسافر على الحمال لرباطة جأشه وصبره، فقال الحمال باسمًا: «لا أهمية لذلك فالرجل مسافر إلى فلوريدا لكن حقائبه ذاهبة إلى ميتشيغان».

على الطريق:

«لو كانت الأخلاق لا تقبل التغيير لبطلت الوصايا والمواعظ والتأديبيات وكيف ينكر هذا في حق الآدمي وتغيير خلق البهيمة ممكن إذ ينقل الصقر من الاستيحاش إلى الأنس والكلب من شرة الأكل إلى التأدب والإمساك والفرس من الجماحة إلى سلاسة الانقياد وكل ذلك تغيير للأخلاق» أبو حامد الغزالي.

«ما عالجت شيئًا أشد عليَّ من نفسي مرة لي ومرة علي» [سفيان الثوري]

- «ما الدابة الجموح بأحوج إلى اللجام الشديد من نفسك» [الحسن]

- «سئل الجنيد: متي يصير داء النفس دواءها؟

فقال: إذا خالفت النفس هواها.

- «قدم الثناء علانية ووجه النقد سرًّا وبهدوء» [كاترينا الثانية]

- «ارتق بشأن نفسك ولكن لا تحط من شأن الآخرين» [سالنتير]

- «أعتقد أننا مسئولون تمامًا عن الطريقة التي يعاملنا بها الآخرون» [روز لان]

- يقول النبي ﷺ: «**إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم ومن يتحر الخير يعطه ومن يتق الشر يوقة**» [صححه الألباني].

أوان الورد وبدون شوك

إضاءة «**ازرع فكرة تحصد عملاً، وازرع عملاً تحصد عادة، وازرع عادة تحصد شخصية وازرع شخصية تحصد التقدير والنجاح**».

قصة: * «جو سورنتينو» نشأ في ضاحية مدينته في سن المراهقة زعيم عصابة، دخل إلى السجن وقضي فترة عقوبة في إصلاحية الأحداث، وهناك تذكر أستاذًا له في المدرسة الابتدائية وأدرك أن الثقافة هي أمله الوحيد في النجاح على الرغم من مستواه المتدني في مرحلة الدراسة الثانوية، ومنذ أن غادر السجن حتى التحق بمدرسة مسائية وهو في العشرين ثم دخل جامعة كاليفورنيا وتخرج بامتياز، ومن هناك انتقل إلى دائرة الحقوق في جامعة هارفارد وسرعان ما أصبح قاضيًا بارزًا في محكمة الأحداث في لوس أنجلوس.

«جورج وايا» فتى أسمر نشأ في أسرة بلغت ١٢ فردًا من الإخوة ترتيبه هو الخامس وفي سن ثلاثة أعوام فقد أباه، عائلة فقيرة كمعظم العائلات في ليبريا، كان يحلم بمساعدة عائلته الفقيرة وعمل مختلف الأعمال لتحقيق ذلك، لعب الكرة في الشوارع حتى التحق بنادي بالدرجة الثالثة، صعد معه إلى الدرجة الثانية ثم لفريق آخر بالدرجة الأولى ثم إلى فريق أكبر في بلده ثم آخر في الكاميرون حتى انضم إلى نادي موناكو الفرنسي، وانطلق وايا إلى باريس جيرمان والانتقال الكبير إلى أي سي ميلان وتفجرت موهبته وبهر الجميع، وكتب تاريخ جديد للاعب وبلد لا يعرفه أحد على الخريطة وكانت إنجازاته الشخصية في

كرةالقدم: أفضل لاعب في إفريقيا ثلاث مرات، أفضل لاعب في أوربا عام ١٩٩٥، أفضل لاعب بالعالم عام ١٩٩٥، لاعب القرن في قارة افريقيا للقرن العشرين، ناضل بوطنية ليخدم وطنه حتى إنه كان يقيم معسكرات فريقه الوطني على نفقته الخاصة، ويسدد في عام ١٩٩٥ المستحقات السنوية للاتحاد الدولي لكرة القدم (الفيفا) عن دولته حتى لا تواجهه خطر التجميد بسبب عجزها عن السداد بل عمل كمدير فني ولاعب في نفس الوقت خلال إحدى البطولات، ومازال يعطي لبلده الكثير دون انتظار منهم لشيء.

إنه رجل يكره الحياة لمجرد الحياة ويحاول العمل ليترك بصمه في الحياة.

على الطريق:

- ﴿وَأَن لَّيْسَ لِلإِنْسَانِ إِلاَّ مَا سَعَى ۞ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى﴾ [النجم: ٣٩، ٤٠].
- وكن رجلاً إن أتوا بعده   يقولون مر وهذا الأثر

المسالم الجاهل



«قيمة كل أمرئ ما يحسنه، الناس أبناء ما يحسنون» [على بن أبي طالب]

قصة: حدث خلال الحرب العالمية الأولى أن إحدى الصحف الأمريكية وصفت رجل الأعمال الشهير «هنري فورد» بـ [المسالم الجاهل] فاعترض «فورد» على ذلك وقدم شكوى ضد الصحيفة أمام المحكمة، وخلال المحاكمة طلب محامي الصحيفة استجواب «فورد» أمام القضاة ليثبت لهم بالفعل أنه جاهل.

ووجه المحامي أسئلة كثيرة إلى «فورد» ليثبت للمحلفين أنه رغم امتلاك الرجل المعرفة المتخصصة في مجال إنتاج السيارات لكنه جاهل في المفهوم العام وكانت الأسئلة التي وجهت إلى «فورد» من النوع الذي قد تقتصر معرفته على طلاب الجامعات لكن الجواب الأساسي لفورد عن أسئلة المحامي كان كالتالي:

«إذا رغبت حقًا في الإجابة عن أسئلتك السخيفة دعني أذكرك بأنني أملك في مكتبي صفًا من الأزرار الكهربائية تجعلني أدعو لمساعدتي رجالاً يمكنهم الإجابة عن أي سؤال، لهذا هل يمكنك أن تخبرني لماذا عليّ أن أزعج عقلي بالمعرفة العامة من النوع الذي تحتاج إليه للإجابة عن أسئلتك في حين أن لدي رجالاً يزودني بأي معرفة أطلبها؟».

كان هذا الجواب منطقيًا مما أسكت محامي الصحيفة، وأدرك كل من قاعة المحكمة أن جوابًا كهذا لا يمكن أن يصدر عن رجل جاهل بل عن رجل متعلم، ذلك أن أي رجل يعد متعلمًا إذا عرف كيف يستمد المعرفة عند حاجته إليها وكيف ينظم تلك المعرفة في خطط تنفيذية واضحة وهذا ينطبق على «فورد» الذي كان يملك تحت إمرته كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها ليتمكن من أن يصبح من أغني رجال أمريكا.

إن تحقيق النجاح يمكن من خلال معرفة متخصصة منظمة وموجهة بذكاء لكن ليس بالضرورة أن تكون هذه المعرفة في حوزة الشخص الذي ينوى النجاح.

والرجل الذي يمكنه توجيه من الرجال ممن يملكون المعرفة المفيدة في ذلك فهو رجل متعلم مثل أي رجل آخر في تلك المجموعة.

والمعرفة لا تحقق النجاح إلا إذا نظمت ثم وجهت بذكاء من خلال عملية تضمن الوصول إلى الغاية المحددة التي هي تحقيق النجاح وعدم فهم هذه الحقيقة قد يريك أشخاصًا كثيرين الذين يعتقدون خطأ أن المعرفة هي القوة، وذلك ليس صحيحًا على الوجه المطلق فالمعرفة هي قوة كامنة ولا تصبح قوة فعلية إلا إذا نظمت في إطار خطط محدودة لتحقيق غاية محدودة.

وهذا ما فعله «فورد» الذي كانت من أقواله:

- إذا استطعت أن تجد طريقة لتصنيع شيء يريده الناس بسعر منخفض فأنت على طريق يؤدي بك إلى نجاح عظيم بخاصة أن الناس لا يعرفون دائمًا ماذا يريدون حتى تقول لهم ذلك.

- يجب جلب العمل إلى العامل وليس العامل إلى العمل.

- نحن لا نغير لمجرد التغيير لكننا نغير عندما يثبت أن التغيير هو أفضل من الطريقة القديمة.

- في استطاعة المرء أن يفعل أي شيء إذا كانت له الحماسة، فالحماسة هي الخميرة التي ترفع آمالنا حتى النجوم وهي البريق في أعيننا والخيلاء في سيرنا والقوة في يدنا والعزم في نفوسنا، والمتحمسون محاربون يتمتعون بالبأس الشديد والحماسة هي في أساس كل نجاح وللنجاح معها طعم مميز.

على الطريق: -العلم خير لك من المال، فالعلم يحرسك وأنت تحرس المال والمال تنقصه النفقة والعلم يزكو على الإنفاق، والعلم حاكم والمال محكوم عليه [علي بن أبي طالب]

-أسرع مراكب النجاح هي مركبة المعرفة.

-النشاط بغير معرفة حمق [مثل إنجليزي]

اختر معاركك بحكمة

إضاءة: **نعم يمكنك أن تحلم وتعمل في نفس الوقت. فقط عندما تمحو من قاموسك كلمة «المستحيل» [روبرت شولر].**

لكي تنجح في الحياة فإن عليك بوعي وإدراك معرفة تلك المعارك التي تستحق الدخول فيها وأيها تفضل تجنبه ما هي المعارك التي يجب عليك أن لا تخوضها، وما هي المعارك التي يجب أن تخوضها، إن لك حياة واحدة على هذه الأرض فإذا صرفتها على معارك تافهة فلن تملك فيها فرص أخرى لكي تصرفها على معارك مهمة.

– **كن في مربع المستقبل:**

✍ خطط لحياتك.

✍ أبن علاقاتك.

✍ قيم حياتك وعملك باستمرار.

✍ درب وطور من نفسك دائمًا.

✍ اصنع توازنًا بين جوانب الحياة الأربعة، روحاني، اجتماعي جسدي، عملي.

– **ابتعد نسبيًّا عن مربع الأزمات:**

✍ ابتعد عن المشكلات الملحة ومهام الوقت الضائع.

✍ ابتعد عن تضييع وقتك في اجتماعات ولقاءات لا طائل منها.

– **إياك ومربع الخداع والضياع حيث:**

✍ هاتف ليس مهمًّا.

✍ أنشطة عامة غير ضرورية.

✍ مضيعات الوقت.

✍ برامج تليفزيونية وفضائية غير هادفة.

✍ سوالف ولغو.

– **حدد:**

✍ أين أنت من ...

✍ ماذا تريد من ...

- لماذا تريد:

✍ ما هو هدفك ....

✍ ما هي الأسباب المعيقة ....

✍ كيف ستتغلب عليها .....

✍ كيف ستنجح في تطبيق معادلة: (رفق):

ر: رغبة. ف: فرصة. ق: قدرة.

واعلم أن أصحاب المعارك هم:

١- الناجحون المنطلقون: يحقق الإنجازات ولديه هدف واضح ويتغير بسرعة البرق، نسبتهم ١٪ من أمثالهم أبو بكر الصديق.

٢- الجادون المجتهدون: هدفه واضح يتغير بسرعة (بالمحاكمة العقلية)، نسبتهم ٩٪، من أمثالهم علي بن أبي طالب.

٣- الجاهزون المستعدون: ضائع تائه، يتغير بصعوبة، نسبتهم ٢٠٪، إيجابية هذه الفئة أنها تريد التغيير.

٤- المسقطون المحبطون: لا يريد هدفًا، لا يتغير، يلوم من حوله، نسبتهم ٥٥٪ ﴿خَتَمَ اللَّهُ عَلَى قُلُوبِهِمْ﴾ ننصحهم وندعو لهم .

٥- المثبطون الأعداء: هدفه إحباطك، يتغير لمصلحته الشخصية نسبتهم ١٥٪ حاسد، غيور.

في أي معركة ستكون أنت مع المنطلق أم الجاد أم المستعد للنجاح أم ستختار أن تكون مع المحبط، المعادي للغير اقبل التحديات حتى تشعر بنشوة النصر.

على الطريق:

✍ ما من تحدي أكثر إثارة من أن تتحدي لتحسين ذاتك «مايكل أف. ستالي».

✍ الأفكار الراسخة في الذهن تؤدي إلى مثيلها من الأفعال «مجهول».

✍ الحقيقة هي أن لا شي ء -أو على الأقل لا شيء طيب- يأتي من تلقاء نفسه، بل نحن من يجب أن نأتي به «تشارلز».

«البركة في البكور»

إضاءة «**الحظ يخرج مبكرًا ويبحث عن أول من يلتقي به فإذا تأخرت تأخذ حظك ولا عزاء لك**».

قصة: كان في خمسينات القرن الماضي رجل اسمه «إدوارد دوبار تولو» وظف أمواله بذكاء في مخازن كبرى فكان المردود سخيًّا إذ قدرت ثروته ذات يوم بأكثر من مليار دولار وهو يملك فنادق ومباني تجارية ويتعهد فرقًا رياضية، ويداوم في مكتبة كل يوم منذ الخامسة والنصف صباحًا حتى عندما وصل عمره إلى اثنين وثمانين عامًا يحاول إطالة حياته بالبكور في عمله.

لكي تحظى بالنجاح وابتسامة الحظ فإن عليك أن تبكر في أعمالك.

وكل الناجحين هم الذين ينتشرون مع إشراق الشمس بحثًا عن الأرزاق التي توزع في بدايات الصباح، كن من الذين يبكرون.

على الطريق:

- قال الرسول ﷺ: «**اللهم بارك لأمتي في بكورها**» أخرجه ابن ماجة.

وراوي الحديث هو صخر الغامدي وكان رجلاً تاجرًا فكان يبعث تجارته أول النهار فأثرى وكثر ماله.

- ازرع عملاً واحصد عادة
- وازرع عادة واحصد خطأ
- وازرع حظًا احصد سيادة «بورد مان».

- «لقد أدركت أنه كلما اجتهدت كان لي قدر كبير من الحظ فالاهتمام والجد يجلبان الحظ فعلا... وليس العكس» ... حكيم مجهول.

* * *

العادة عوادة

إضاءة **«لو أردنا قمع العادات بالكلية حتى لا يبقى لها أثر لم نقدر عليها أصلاً ولو أردنا سلاستها وقودها بالرياضة والمجاهدة قدرنا عليها» [أبو حامد الغزالي]**

قصة: كان هناك ضفدع يقفز بين أوراق الأشجار الطافية بعد أن أغرق ماء النهر بفيضانه الأرض حوله فلمح الضفدع عقربًا يقف حائرًا على أحد الصخور والماء يحيط من كل جانب.

قال العقرب للضفدع: يا صاحبي ألا تعمل معروفًا وتحملني على ظهرك لتعبربي إلى اليابسة فإني لا أجيد العوم. ابتسم الضفدع ساخرًا وقال: كيف أحملك على ظهري أيها العقرب وأنت من طبعك اللسع؟ قال العقرب في جدية ودهشة: أنا ألسعك!! كيف وأنت تحملني على ظهرك فإذا لدغتك مت في حينك وغرقت وغرقت أنا معك! تردد الضفدع قليلاً وقال للعقرب: كلامك معقول ولكني أخاف أن تنسى.

قال العقرب: كيف أنسى يا صديقي، إن كنت سأنسى المعروف فهل أنسى أني معرض للموت، هل أعرض نفسي للموت بسبب لسعة!!

بدت القناعة على الضفدعة بسبب لهجة العقرب الصادقة فاقترب منه فقفز العقرب على ظهره، وسار الضفدع في النهر يتبادل الحديث الهادئ مع العقرب الساكن على ظهره وفي وسط النهر تحركت أطراف العقرب في قلق وتوجس الضفدع سرًا.

فقال للعقرب في ريبة: ماذا بك يا صديقي.

قال العقرب في تردد وقلق: لا أدري يا صديقي شيء تحرك في صدري.

زاد الضفدع من سرعته عومًا وقفز في الماء وعلى ظهره العقرب وإذا به يستشعر لسعة قوية في ظهر فتخور قواه بعد أن سرى سم العقرب في جسده، وبينما يبتلع الماء جسديهما نظر الضفدع إلى العقرب في أسى فقال العقرب في حزن شديدقبل أن يبلعه الماء:اعذرني يا صديقي فالطبع غلاب.

على الطريق: إن تزرع فكرة تحصد فعلاً، وإن تزرع فعلاً تحصد عادة وإن تزرع عادة تحصد شخصية، وإن تزرع شخصية تحصد مستقبلاً أو تحصد مصيرًا.

هل عندك ضمير؟

إضاءة «لو كنا لا نرجو جنة ولا نخشى نارًا لا ثوابًا ولا عقابًا لكان ينبغي لنا أن نطلب مكارم الأخلاق فإنها مما تدل على سبيل النجاح» [علي بن أبي طالب].

قصة: شركة «هلبي ولسون» متخصصة في شراء العقارات وبيعها وهي لديها مبدأ ملخصه أنها ترفض أن تنفذ أي عملية استثمار تتضمن مجازفة للآخرين إذا كانت هي نفسها لا تقبل بها إذا عرضت عليها، وكان الموقف العملي لتطبيق هذا المبدأ عندما قامت الشركة بشراء فندق في ولاية تكساس بمبلغ مليونين و٧٠٠ ألف دولار، تم الشراء بعد دراسة تم إجراؤها له وتأكد أن المدينة سوف تقوم بمد صناعي وبالتالي تم الشراء وتجديد الفندق وبعد ذلك اكتشفوا أن المنطقة التي بها هذا الفندق لن تستفيد من المد الصناعي المزعوم، وكانت الشركة قد باعت بعض الحصص للمستثمرين وكان السؤال: هل تخفي شركة «هلبي ولسون» عن المستثمرين ما لديهم من معلومات ويواصلون استثماراتهم بالمشروع أم يعيدون أموال المستثمرين إليهم ويتحملون الخسارة وحدهم؟

ثم أخذ القرار وتم إخبار المستثمرين بأن الصفقة سيتم تعليقها حتى يتم تحقيق أوسع من الشركة وطوال أشهر حاولت شركة «هلبي» أن تجد بوادر لتحسين الأمور تشجع على الاستثمار، ولكن لم يحدث هذا وكان الحل البسيط البديهي والخالي من كل مسئولية أن يتم إغلاق الفندق، وبالفعل باعت الفندق لأحد المصارف بمبلغ مليوني دولار وربح البنك حينها مليونًا ونصف مليون دولار، وتم إعادة الحوالات إلى المستثمرين مرفقة برسائل من مديرى الشركة يعربون فيها عن أسفهم، لأن الخطأ خطأهم وتقاسم شركاء الشركة الخسارة التي بلغت أكثر من ثلاثة ملايين دولار وكانت ضربة قاسية لهم.

ولكن الشركة انهمرت عليها برسائل من زبائنها بنزاهتها وتعبر عن ثقتهم بقدرتهم وأنهم يأملون أن يتعاونوا وإياها في المستقبل بصفقات أخرى.

وفي النهاية ومع التزامهم بالمبادئ الأخلاقية خسروا في البداية ولكنهم حصلوا على زبائن جدد وشركاء جدد كثيرين وعلى أرباح مضاعفة فيما بعد.

الأخلاق وليست القوة هي حصان السباق في إكتساب المستقبل كل ذي صناعة مضطر إلى

ثلاث خصال يجتلب بها المكسب وهي:

١- أن يكون حاذقًا ماهرًا بعلمه.

٢- أن يكون مؤدياً للأمانة فيه.

٣- أن يكون مستوعبًا لمن يعمل معه.

على الطريق:

- أعمل جاهدًا لكي تبقى مشتعلة في صدرك الشرارة الصغيرة من النار السماوية التي أسمها الضمير «جورج واشنطن»

- حاول ألا تكون رجل ناجح بل حاول أن تكون رجل مبدأ «إينشاتين».

الإمبراطورة الجديدة للصين... ابنة الخادمة العجوز

إضاءة **ليس النجاح هو حجم الأموال التي تكسبها بل حجم النزاهة والأمانة التي تكسب المال من خلالها.**

قصة: في كتاب «كالنهر الذي يجري» للمؤلف «باولو كويلهو» كانت أحداث تلك القصة: حوالي عام ٢٥٠ قبل الميلاد في الصين القديمة كان أمير منطقة تينغ زدا على وشك أن يتوج ملكًا ولكن كان عليه أن يتزوج أولاً بحسب القانون وبما أن الأمر يتعلق باختيار امبراطورة مقبلة كان على الأمير أن يجد فتاة يستطيع أن يمنحها ثقته العمياء وتبعًا لنصيحة أحد الحكماء قرر أنه يدعو بنات المنطقة جميعًا لكي يجد الأجدر بينهن، عندما سمعت امرأة عجوز وهي خادمة في القصر لعدة سنوات بهذه الاستعدادات للمسابقة شعرت بحزن جامع لأن ابنتها تكن حبًّا دفينًا للأمير، وعندما عادت إلى بيتها روت الأمر لابنتها فوجئت بأن الابنة تنوي أن تتقدم للمسابقة هي أيضًا لف اليأس المرأة العجوز وقالت: «وماذا ستفعلين هناك يا ابنتي؟ وحدهن سيتقدمن أجمل الفتيات وأغناهن؟ اطردي هذه الفكرة السخيفة من رأسك، أعرف تمامًا أنك تتألمين ولكن لا تحولي الألم إلى جنون».

أجابتها الفتاة: «يا أمي العزيزة، أنا لا أتألم وما أزال أقل جنونًا، أنا أعرف تمامًا أني لن أختار ولكنها فرصتي في أن أجد نفسي لبضع لحظات إلى جانب الأمير فهذا يسعدني حتى لو أني أعرف أن هذا ليس قدري».

في المساء عندما وصلت الفتاة كانت أجمل الفتيات قد وصلن إلى القصر، وهن يرتدين أجمل الملابس وأروع الحلي، وهن مستعدات للتنافس بشتى الوسائل من أجل الفرصة التي سنحت لهن. ومحاطًا بحاشيته أعلن الأمير بدء المنافسة وقال: «سوف أعطي كل واحدة بذرة ومن تأتيني بعد ستة شهور حاملة أجمل زهرة ستكون إمبراطورة الصين المقبلة».

حملت الفتاة بذرتها وزرعتها في أصيص من الفخار، وبما أنها لم تكن ماهرة جدًّا في فن الزراعة اعتنت بالتربة بكثير من الأناة والنعومة لأنها كانت تعتقد أن الأزهار إذا كبرت بقدر حبها للأمير فلا يجب أن تقلق من النتيجة.

مرت ثلاثة أشهر لم ينم شيء، جربت الفتاة شتى الوسائل وسألت المزارعين والفلاحين فعلموها طرقًا مختلفة جدًّا ولكن لم تحصل على أية نتيجة، يومًا بعد يوم أخذ حلمها يتلاشى رغم أن حبها ظل متأججًا، مضت الأشهر الستة ولم يظهر في أصيصها شيء ورغم أنها كانت تعلم أنها لا تملك شيئًا تقدمه للأمير، فقد كانت واعية تمامًا لجهودها المبذولة ولإخلاصها طوال هذه المدة وأعلنت لأمها أنها ستتقدم إلى البلاط في الموعد والساعة المحددين، كانت تعلم في قرارة نفسها أن هذه هي فرصتها الأخيرة لرؤية الأمير وهي لا تنوى أن تفوتها من أجل أي شيء في العالم حل يوم الجلسة الجديدة، وتقدمت الفتاة مع أصيصها الخالي من أي نبته ورأت أن الأخريات جميعًا حصلن على نتائج جيدة وكانت أزهار كل واحدة منهن أجمل من الأخرى وهي من جميع الأشكال والألوان، أخيرًا، أتت اللحظة المنتظرة، دخل الأمير نظر إلى كل المتنافسات بكثير من الاهتمام والانتباه وبعد أن مر أمام الجميع أعلن قراره وأشار إلى ابنة خادمته على أنها الإمبراطورة الجديدة، احتجت الفتيات جميعًا قائلات إنه اختار تلك التي لم تزرع شيئًا.

عند ذلك فسر الأمير سبب هذا التحدي قائلاً: «هي وحدها التي زرعت الزهرة تلك التي تجعلها جديرة بأن تصبح إمبراطورة، زهرة الشرف فكل البذور التي أعطيتكن إياها كانت عقيمة ولا يمكنها أن تنمو بأية طريقة».

إنه الصدق والشرف من أجمل وأرقى الحلي التي تزين الشخص وتجعله ملكًا متوجًا على عرش الاحترام والتقدير.

على الطريق:

- قل لي ما هي «قيمك» أقل لك من أنت.
- يقول النبي ﷺ: «**إن الصدق يهدي إلى البر وإن البر يهدي إلى الجنة وإن الرجل ليصدق**

حتى يكتب عند الله صديقًا، وإن الكذب يهدي إلى الفجور وإن الفجور يهدي إلى النار وإن الرجل ليكذب حتى يكتب عند الله كذابًا» [صحح البخاري - رقم ٥٧٤٨].

✍ كن صادقًا مع نفسك تكن صادقًا مع الناس «شكسبير».

✍ إذا حضرت الأخلاق فلا وزن لأي فشل، وإذا غابت الأخلاق فلا وزن لأي نجاح تصيبه.

أيها الضمير... لا تنم مطلقًا

إضاءة: قل لي ما هي «قيمك» أقل لك من أنت.

قصة: كان هناك فلاح يبيع رطلاً من الزيت لخباز وقد كان ذلك يتكرر كثيرًا فأراد أن يتأكد الخباز من وزن الزيت فوجده أقل من رطل فاشتكى لدى القاضي فسأل القاضي الفلاح ما إذا كان يستخدم ميزانًا لوزن الزيت فأجاب الفلاح قائلاً: لا أملك ميزانًا إلكترونيًا حساسًا ولكن لدي ميزان ذو كفتين، فسأل القاضي: أخبرني كيف وزنت الزيت للخباز؟ فأجاب الفلاح قائلاً: سيدي القاضي لقد كان الخباز يبيع لي أرطالاً من الطحين منذ زمن بعيد قبل أن أبدأ ببيع أرطال الزيت له، وكنت أضع رطل الطحين في كفه وأعطيه رطلا مساويًا في الكفة الأخرى، فإن كان هناك نقص في الوزن فمن الطحين الذي أشتريه من الخباز.

فحكم القاضي لصالح الفلاح وقال: «كما تدين تدان».

ليس النجاح هو حجم الأموال التي تكسبها بل حجم النزاهة والأمانة التي تكسب المال من خلالها، والنجاح هو: أن تنام بسلام وأنت تعرف أنك كنت عادلاً ونزيهًا في تعاملاتك.

على الطريق:

- إذا قمنا بجلي الرخام كل يوم فسوف ينمحي.
- وإذا قمنا بطرق وتلميع النحاس كل يوم فسوف يتآكل.
- إذا شيدنا القصور فسوف يعلوها التراب ويملؤها الغبار ولكن...
- إذا نمينا العقول وغرسنا فيها المبادئ كل يوم فإننا ننقشها على ألواح خالدة لا يمحوها الزمن، بل إنها سوف تتوهج وتتوهج إلى الأبد.

صنائع المعروف

إضاءة

«في استطاعة المرء أن يفعل أي شيء إذا كانت له الحماسة، فالحماسة التي ترفع آمالنا حتى النجوم، وهي البريق في أعيننا والخيلاء في سيرنا والقوة في أيدينا والعزم في نفوسنا» [هنري فورد].

قصة: احترق معمل «توماس أديسون» ومصنعه وكان عمره حينئذ يناهز ٦٧ عامًا ولم يكن هناك أي تأمين على المعمل أو على المصنع وقبل أن يهدأ الركام ويستقر في مكانه، سلم «هنري فورد» توماس إديسون شيكًا بمبلغ ٧٥٠ ألف دولار وأرفق بهذا الشيك ملحوظة تقول: «إن إديسون يمكنه الحصول على أي مبلغ يريده بالإضافة إلى هذا المبلغ»، ولقد شعر العديد من الناس بالمفاجأة: من هذا الكرم الحاتمي لهنري فورد ولكن أحد الأسباب التي دفعته لذلك يرجع على الأرجح إلى حادثة وقعت قبل عدة سنوات عندما كان «إديسون» يعمل في سيارة كهربائية وكان قد قام بالفعل بصنع البطاريات التي جعلت هذه الفكرة صالحة للتطبيق إلى حد ما، وحينئذ سمع «إديسون» أن هناك شابًا يدعى «هنري فورد» يعمل على صنع محرك يعمل بالجازولين فذهب ليقابل هذا الشاب طرح عليه بعض الأسئلة فأجاب «فورد» عن أسئلته بكل دقة وعناية وفي نهاية المقابلة قال «أديسون» لـ: فورد «عزيزي الشاب أعتقد ستحقق شيئًا وأنا أشجعك على الاستمرار في محاولاتك»، وفيما بعد قال هنري فورد: إن كلمات التشجيع التي قالها أكبر المخترعين وأعلاهم مقامًا في الولايات المتحدة الأمريكية كانت تعني الكثير بالنسبة لي، ومن الواضح أنه قد استمر في محاولاته بالفعل.

على الطريق:

- أهم مكون في وصفة النجاح هو معرفة كيفية التعامل والانسجام مع الآخرين [توماس روزفلت].

- الناس نوعان: واحد يسعد الناس أينما ذهب وواحد يسعد الناس إذا ذهب.

- الإنسان لا ينتهي عندما ينهزم ولكنه ينتهي عندما يستسلم [ريتشارد نيكسون]

فاصـــل ونواصـــل

إضاءة «إذا كان هنالك شيء فوق الحياة فالصحة، وإن كان هنالك شيء مثل الحياة فالغنى، وإن كان هنالك شيء فوق الموت فالمرض، وإن كان هنالك شيء مثل الموت فالفقر» [بوزرجمهر الحكيم]

قصة: يقول رئيس البوسنة الراحل: «علي عزت بيجوفيتش»: (أولويات الإنسان عندما يكون في السجن يكون له أمنية واحدة هي الحرية فعندما تمرض في السجن لا تفكر في الحرية وإنما في الصحة فالصحة تسبق الحرية).

يقول أحد أصحاب الصناعات الكبيرة في كندا: «إن أهم المزايا الثلاث الضرورية التي ينبغي أن تتوفر لمن يود النجاح هي:

١- العقل السليم. ٢- النشاط. ٣- الصحة.

فإذا وقف الطامح إلى النجاح نفسه منذ شبابه على تنمية هذه المزايا فإنه يستطيع تحقيق نجاحًا كبيرًا جدًّا في المهنة التي يختارها.

نعم بدون صحة سليمة لا يمكن تحقيق أي شيء فالصحة شرط كل شيء وليس شيء شرطًا للصحة ولا يمكن لك النجاح في أي مجال بدون صحة، كما أنه أحيانًا يكون اعتلال العقل نتيجة طبيعية لاعتلال الجسم وصحتك رأسمالك الأساسي لتحقيق رغباتك، ومن دون المحافظة عليها لن تستطيع أن تعمل شيئًا في الحياة.

صحتك تترك أثرها الكبير على أفكارك تمامًا كما أن أفكارك تترك أثرها الكبير على صحتك وحده التناغم بين الروح والجسم هي التي تولد الإنجازات الكبيرة.

عليك بـ:

- التغذية السليمة.
- الحركة المستمرة الصالحة للجسم.
- الامتناع عن كل ما يضر بالصحة.
- الراحة بحدودها المعقولة لتسكين الإنهاك العصبي والنفسي وإعداد الجسم للعمل في اليوم التالي.

على الطريق:

- لا يكون المرء عضوًا نافعًا في المجتمع ما لم يقرن إلى الذكاء وعلو الهمة توازنًا تامًّا في جهازه العصبي والقوة العضوية والحصانة الطبيعية ضد الأمراض [ألكسيس كاريل].

أول وكالة أنباء

إضاءة: بعض الناس يدوم حماسهم لمدة ثلاثين دقيقة، وآخرون يدوم حماسهم لمدة ثلاثين يومًا، ولكن هؤلاء الذين يدوم حماسهم لمدة ثلاثين عامًا هم الذين يحققون النجاح في حياتهم» [إدوارد. بي. بولتر]

قصة: جلس «بول جوليوس رويتر» الألماني يفكر كيف يؤسس وكالة أنباء في ألمانيا تنقل أخبار بورصة «بروكسل» يوميًّا إليهم وذلك ليصبح رجال الأعمال في ألمانيا على علم دائم بأسعار العملة في جميع أنحاء العالم، كما أن ذلك يجعل لأخباره صفة السبق مما يجعله يحقق أرباحًا عظيمة في بيع مثل هذه الأخبار ونشرها، بعد فترة من الزمن اهتدى «رويتر» إلى استخدام الحمام الزاجل في تحقيق ما يريده فتوجه سنة ١٨٤٩ إلى أحد تجار الحمام واشترى منه عشرين زوجًا من الحمام الزاجل، ثم أخبر أصدقاءه في «بروكسل» أنه سوف يرسل إليهم بالحمام في طرد بالقطار، وما عليهم إلا أن يعلقوا في أرجله وجناحه رسائل تحمل أخبار البورصة وأسعار العملة بها، وتحمس أصدقاء «رويتر» لفكرته وساعدوه على تحقيقها فكانوا يكتبون الرسائل على رقاع رقيقة جدًّا تصنع لهذا الغرض ويضعونها في أكياس حريرية تعلق في أرجل الحمام وتحت رجليه، وهكذا استمر «رويتر» في استقبال الحمام حملاً تلك المعلومات الاقتصادية المهمة فكان ينفرد بنشرها إلى أ ن تم استخدام الجياد في مرحلة أخرى ثم غطي التلغراف الخدمة تمامًا وأنهى عصر «رويتر» واحتكاره، فلم تثبط همته فرحل إلى لندن وبدأ من جديد واكتسب سمعه طيبة نتيجة الدقة والالتزام، وبذلك أصبح «رويتر» أضخم مؤسسة في العالم لجمع وتوزيع الأنباء فيما بعد مع تطور وسائل الاتصال الحديثة وعندما مات في عام ١٨٩٩ نعتته إحدى المجلات قائلة: «إن رويتر غني عن نقش اسمه على جدران قبره تخليدًا لذكراه فاسمه مطبوع على عشرات الآلاف من المطبوعات».

على الطريق:

- إذا كنت تريد أن تحقق النجاح يجب عليك أن تسلك طرقًا جديدة بدلا من أن تمضي في طرق النجاح المتواضعة القديمة المستهلكة «جون دي. روكفيلر».
- توجه نحو القمر حتى إذا أخطأته فسينتهي بك الأمر بين النجوم «مجهول»
- لا تتراجع أبدًا حاول بكل ما أوتيت من قوة، العزم والتصميم هما القوة «تشارلز سيمونز»

طيار مقاتل: ستوكديل

إضاءة «القوة لا تنبع من القدرة الجسدية ولكنها تنبع من الإرادة التي لا تقهر» [جواهر لال نهرو]

قصة: «جيم ستوكويل» كان نائب قائد البحرية الأمريكية وحصل على وسام الشرف الذي يمنحه الكونجرس و٢٦ وسامًا عسكريًّا، كان في شبابه طيارًا مقاتلاً على متن حاملة طائرات وفي إحدى الجولات القتالية أسقطت طائرته فوق فيتنام ووقع في الأسر وكأسير حرب ذي رتبة عالية في البحرية تم تعذيبه خمس عشرة مرة، ووضع في الأغلال لمدة عامين ووضع في حبس انفرادي لمدة أربع أعوام.

كان مدرب جيدًا قبل وقوعه في الأسر على كيفية البقاء حيًّا، كان يعرف أي سكينه نجاة يشدها وأي جهاز إرسال واستقبال يأخذه وأي حذاء برقبة يرتديه وأي طعام يأخذه معه ومع ذلك سقطت طائرته وكسرت ساقاه ووضع في الأسر.

جرده الفيتناميون من كل شيء: الملابس، السكين، الطعام، جهاز الإرسال... وكل شيء ما عدا شيئًا واحدًا فلم يكن ما لديه في قميص النجاة هو الذي أحدث الفرق بل كان ما بداخله قدرته الداخلية ومهارته المدربة على تحمل المخاطر، في أعماقه كانت لديه روح يقظة للتطلع إلى الأمام ولأعلى وللخارج.

ومنذ ذلك الحين أصبحت كل كتاباته على كيفية تدريب الأفراد على استخدام الروح والكبرياء لمواجهة الشدائد.

على الطريق:

- «إذا اختلفت سرعة شخص ما عن سرعة رفاقه فقد يكون ذلك لأنه سمع إيقاعًا داخليًّا مختلفًا.. امنح هذا الشخص الفرصة ليتحرك وفقًا لإيقاعاته الداخلية سواء كانت منتظمة أو بعيدة» [ثورو]

- «البراعة ليست في كفاءة تعاملك مع النجاح ولكن في كفاءة تعاملك مع المحن» [دابليو مايكل بلومينتال]

- «إذا كانت لديك الشجاعة للإصرار فسوف تنجح» [براين هايس]

كير كجارد

إضاءة **المؤمن الضعيف يتعلل بالقضاء والقدر، والمؤمن القوى هو قضاء الله وقدره في الأرض «محمد إقبال».**

قصة: «كير كجارد» قصة عن الرحالة الوحيد الذي وصل إلى قرية في الريف الجبلي فوجد الطريق أمامه مسدودًا؟

وبعد أن تملكه التعب والجزع جلس وانتظر كي يتحرك الجبل وبعد سنوات كان يجلس في نفس المكان عجوزًا وما زال ينتظر.

إن القدر لا يحرك الجبال فنحن من يجب أن نتسلق الجبل أو نجد طريقًا، أما إذا انتظرنا الجبل كي يتحرك فإننا لا شك سوف نضيع سواء أدركنا هذا أم لم ندرك إنها الهمة والإرادة تبدأ بالهم وتنتهي بالهمة، فالهمة منتهى الإرادة.

وهذا المتنبئ يقول مادحًا الباحثين عن المتاعب بلا ملل أو سأم أو كسل:

عجبت لمن له حد وقد ينبو نبوة القضم الكهام

ومن يجد الطريق إلى المعالي فلا يذر المطى بلا سنام

ولم أري في عيوب الناس عيبًا كنقص القادرين على التمام

على الطريق:

- لا تصحب الكسلان في حالاته كم صالح بفساد آخر يفسد

عدوى البليد إلى الجليد سريعة كالجمر يوضع في الرماد فيخمد

- وكن رجلاً من أتوا بعده يقولون مرَّ وهذا الأثر

- لأستهلين الصعب أو أدرك المنى فما انقاذت الآمال إلا الصابر

وجهة نظر

إضاءة **لماذا لا تحاول الوصول إلى قمة الشجرة؟ أليس هذا هو المكان الذي توجد به الفاكهة؟ «فرانك سكولي»**

قصة: في مطلع أحد فصول الخريف استعدت مجموعة من متسلقين غرباء محنكين لتسلق الجبال، وقد كانوا مزودين بمعدات لتسلق أحد الجبال في التبت، ولم يتركوا أي شيء للصدفة منكبين

على خرائطهم يتابعون بدقة إحدى الطرق القديمة التي يسهل استخدامها فوق المنحدر، وقد كانوا قبل قليل شاهدوا ثلاثة أشخاص (عجوز وشاب وشابة) يتجهون للقمة ويستخدمون أسلوبًا مختلفًا في تسلق طرق مختلفة حيث تمتم قائد المتسلقين مخمنا: «من الواضح أنهم هواة».

صعد المتسلقون الغرباء باستخدام مهارة فنية مثيرة وبنفس الطريقة التي تسلقوا بها المنحدرات الأخرى، وبحسب القواعد حيث لا يوجد هناك مجال للاختلاف وكان المتسلقون الشبان يقلدون الكبار باتباع خطواتهم وكان أسلوبهم جميعًا متسقًا بدرجة فنية عالية.

ومع ذلك كلما كان المتسلقون يرتقون لأعلى كلما كانوا يكتشفون أن الطريقه الذي حددوه لم يكن صحيحًا أو مفلحًا، فقد كان الجبل لا يشبه غيره أو دائم التغيير؛ حيث انهارت أماكن تعلق الأيدي بالصخور وتصدعت الصخور التي كانت تبدو صلبة واختفت آثار الأقدام، وعلى الرغم من الخبرة والخرائط الموثقة والمعدات الفنية باهظة التكاليف شعر المتسلقون بالقلق والتوتر وملأ غضبهم الأفق واستغرق الأمر منهم حتى الليل لكي يصلوا إلى القمة حيث يقيمون معسكرهم وهم منهكون غاضبون.

عندئذ لاحظ هؤلاء المتسلقون العجوز الهاوي (هكذا قالوا عنه) يجلس بجوار نار صغيرة على مسافة ليست بعيدة حيث كان يتبادل القصص والضحكات مع زميليه الشاب والشابة وكان يبدو عليهم الراحة والاسترخاء، فلقد استغرق الأمر منهم أربع ساعات فقط للوصول للقمة ثم قضوا الفترة الباقية في مشاهدة المنظر من أكثر من جانب يفكرون فيما تعلمه كل منهم خلال رحلة التسلق للجبل.

انفجر مرشد مجموعة الغرباء وصاح قائلاً للعجوز والشابين: «كما لو كنتم قد تسلقتم جبلاً آخر؟! وهو غير مصدق أن هؤلاء الثلاثة الذين لا يتمتعون بالشهرة في هذا الأمر والذين يستخدمون معدات عفا عليها الزمن جعلوا الأمر يبدو سهلاً للغاية نظرا لعجوز إليه وابتسم قائلاً: إنك على حق.

قال المرشد بسرعة: ماذا؟

قال العجوز: لقد تسلقنا جبلاً مختلفًا، جبلاً لا يقاس حجمه بمدى ارتفاعه تجاه السماء، ولكن يقاس حجمه بما أحضره كل شخص كي يتسلقه.

لقد كان على صواب فالطريق القديم ليس دائمًا الأفضل أو الأسرع فالظروف تتغير، كما أن حفظ اتجاه أو حمل خريطة قديمة قد لا يقدم إلا مساعدة قليلة.

كما أن الذين يخاطرون قليلاً يعيشون قليلاً.

وفي كثير من جوانب الحياة تكون أكبر المخاطر هي عدم المخاطرة على الإطلاق.

على الطريق:

- المستقبل يفضل الشجعان «فيرجيل».
- الشخص الذي يقتفي آثار غيره لا يترك آثارًا لنفسه «مجهول».
- من لا يملك الشجاعة الكافية للإقدام على المخاطر لن ينجز أي شيء في حياته.

«محمد علي»

الحياة موقف لأن النيغرو إلى الخلف

إضاءة **«إن كل التاريخ يمكن كتابته في معادلة بسيطة: التحدي والاستجابة، فالتحدي يحدث في البيئة ثم يستجيب الفرد والمنظمة والمجتمع لذلك التحدي ثم يأتي تحدى آخر واستجابة أخرى وتتكرر المعادلة مرات ومرات» [أرنولد توينبي.. مؤرخ بريطاني].**

قصة: التاريخ عبارة عن مواقف تغير مجراه إيجابيًا أو سلبيًا، ولذلك هناك أناس يكونون بسطاء في حياتهم العامة ولكنهم يدخلون التاريخ كعظماء بسبب موقف عظيم اتخذوه في حياتهم كان سببًا في إصلاح حال البشر فهذا النوع من المواقف يكون شرارة لتغيير مسيرة أمة بأكملها. ومن هؤلاء «روزا باركس» ففي عام ١٩٥٥ في الولايات المتحدة ركبت الخياطة البسيطة «روزا» الحافلة لتعود إلى البيت وفي الحافلة وجدت مقعدًا فارغًا فجلست فيه، ولكن بعد قليل دخل ركاب آخرون ووقف أمامها رجل متوقع أن تقوم هي لتعطيه مكانها عكس العادات والأعراف في كل مكان،حيث إن الرجل عادة وعرفًا هو الذي يقوم لتجلس المرأة ولكن كان هذا هو القانون في الخمسينيات في ولاية ألاباما وغيرها من المقاطعة الجنوبية أن السود يتخلون عن مقاعدهم للبيض، وأن عليهم الدفع من الباب الأمامي ثم التراجع والدخول إلى الحافلة من الباب الخلفي، وكثيرًا ما كان سائقو الحافلات يقفلون الباب ويتركون السود على حافة الطريق، في هذا المساء بلغ السيل الزبى عند «روزا» فقررت أن تتخذ موقفًا عظيمًا يكون سببًا في رفع

معاناة الملايين من السود. وهو ألا تقوم للرجل الأبيض فقط أن ترفض الخضوع لهذا القانون العنصري الجائر؛ فهاج الناس وتوقف سائق الحافلة ولكنها رفضت التحرك من مقعدها كانت مصرة على العصيان، دقائق ووصلت الشرطة ألقت القبض عليها لخرقها قانون الولاية لكنها كانت مستعدة لكل شيء، محاكمة عاجلة، غرامة رفضت دفعها، اعتقالها، إلى أن بدأ التحرك والإضراب من قبل السود، وبدأ ٣٨١ يومًا من الإضراب عن ركوب الحافلات حتى صدر قرار المحكمة العليا ١٩٥٦ في واشنطن قرارها القاضي بإنهاء مظاهر الفصل العنصري في الحافلات، ثم صدر قانون الحريات المدنية عام ١٩٦٤ الذي حرم التمييز على أساس العرق في الولايات المتحدة صحيح أنها فقدت عملها كخياطة، ولكن عملاً جيدًا كان ينتظرها لتكمل حياتها كرمز من رموز حركة حقوق الإنسان والتي بدلت الحياة الأمريكية.

فماذا كانت تقول:

«السبب الحقيقي وراء عدم وقوفي في الحافلة وتركي مقعدي هو أنني شعرت بأن لدي الحق أن أعامل كأي راكب آخر على متن الحافلة، فقد عانينا من تلك المعاملة غير العادلة لسنوات طويلة وفي كتابها «القوة الهادئة Quiet Strength الذي صدر عام ١٩٩٤ كتبت: «ظللت أفكر بأمي وبأجدادي وكيف كانوا أقوياء وكنت أدرك إمكانيات الإهانة ولكني أيضًا شعرت أني أعطيت فرصة لعمل شيء أتوقعه من الآخرين».

وعندما توفيت عن عمر يناهز الـ ٩٢ عامًا في أكتوبر ٢٠٠٥ قال عنها الرئيس الأمريكي «كلينتون»: «من خلال العمل البسيط الذي قامت به عندما رفضت التخلي عن مقعدها فإن السيدة «باركس» بدأت طريقًا استرشدنا به لنعرف معنى الحرية» وقد رقد جثمانها بأحد مباني الكونجرس منذ وفاتها وحتى دفنها وهو إجراء تكريمي لا يحظى به سوى الرؤساء والوجوه البارزة، ولم يحظ بهذا الإجراء منذ عام ١٨٥٢ سوي ٣٠ شخصًا ولم يكن منهم امرأة، وقالت وزيرة الخارجية الأمريكية السابقة كوندوليزا رايس في القداس بأمانة أقوال لكم: بدون «روزا باركس» ما كنت سأقف بينكم اليوم كوزيرة للخارجية».

إنها امرأة واحدة بموقف واحد غيرت مجري التاريخ فلا تستخف بالقوة العجيبة الكامنة داخلك كإنسان والتي تخرج وتنير العالم عندما يقرر الإنسان أن ينتصر أخلاقيًا حتى قبل أن تبدأ المواجهة، عندما يقرر أن لا يمد يده إلا للحق وعندما يرفض طاعة الظالم.

فلا تحسب نفسك جرمًا صغيرًا ولا تأثير لك في حركة هذا العالم.

فقط تعلم من «روزا باركس» كيف تتخذ المواقف.

على الطريق:

-إن كل فعل هو نقطة تحول في مسار التغيير الشامل «موريس بلوندل- فيلسوف فرنسي».

- يمكنك أن تصبح بطلاً إذا قاتلت جولة إضافية واحدة عندما تتأزم الأمور قاتل جولة إضافية «جيمس جي.. كوربيت».

- ربما تضطر إلى أن تخوض نفس المعركة أكثر من مرة واحدة لتفوز فيها «مارجريت تاتشر»

كعب أخيل الخاص بك

إضاءة **لا تأمل في أن تكون أي شخص إلا نفسك وكن نفسك تمامًا «فرانسيس دي سيلز».**

قصة: تقول الأسطورة:

كان أخيل إسبرطيًا من سلالة زيوس كبير آلهة الإغريق وقد أشارت الآلهة على أمه عند ولادته أن تغطس جسمه في نهر الخلود فيكتسب جسمه مناعة وحصانه ضد الموت فلا تؤثر فيه السيوف ولا تخترق جلده السهام، استمعت الأم لنصيحة الآلهة ولكن لم يطاوعها قلبها أن تترك الطفل الوليد تحت الماء لفترة طويلة فما كان منها إلا أن أمسكت به من قدمه اليسري وغطسته في ماء النهر للحظة وانتشلته سريعًا، فغطى الماء كل جسمه ما عدا كعبه الأيسر ولما قامت الحرب بين اسبرطة وطروادة كان «أخيل» من أهم فرسان أسبرطة، وكان هو وجنوده قد تسببوا في قتل الكثير من جنود طروادة ومنهم ملك طروادة ولكن عرف سر أخيل وكعبه وسبب حصانته ضد الموت فتم عمل كمين له وأطلق على كعبة الأيسر سهم مسموم كان فيه هلاكه. وأنت ما هو كعب أخيل الذي بك.

ما هي نقطة ضعفك؟ وكيف ستوظفها لصالحك حتى لا يقضى عليك.

وكيف ستوظف ضعفك لنجاحك. دون أن تعيش في جلباب أحد.

على الطريق:

- أنك لا تعثر على ذاتك أبدًا حتى تواجه الحقيقة «بيرل بايلي»

- ليس هناك إنسان يستطيع لفترة طويلة- أن يكون له وجهان أحدهما يرتديه لنفسه والآخر يخرج به على الناس، بدون أن يشعر في النهاية بالحيرة أي الوجهين حقيقي «ناتينال هوثورن».

- اجعل نفسك صادقًا وبعد ذلك يمكنك أن تكون على يقين من أن العالم فقد أحد الأوغاد «توماس كارليل».

حصان طروادة

إضاءة **«السبيل الوحيد لتحقيق المستحيل هو من خلال الجديد» [هامليتون]**

قصة: حاصر اليونانيون منافذ طروادة التجارية مدة تزيد على العشر سنوات دون أن يتمكنوا من اختراق قلاع المدينة المحصنة وأمام فشل القوة العسكرية كان لا بد من التفكير بقوة الدهاء والمكر فاقترح فيلسوف أثينا «أوديسيوي» استخدام الحيلة وبعد الدراسة والتمعن بالعادات والتقاليد الطروادية، وجد أن الحصان هو حيوان مقدس عند الطرواديين فصنع لذلك حصانًا خشبيًّا ضخمًا يتسع داخله لعشرات من الجنود الأشداء فتم جر هذا الحصان والجنود اليونانيون داخله إلى أبواب مدينة طروادة، وأوعز إلى الجيش اليونانيين، المحاصر بالانسحاب من مداخل المدينة، فوجئ الطرواديون بانسحاب اليونايين فانطلت عليهم الحيلة واعتبروا أنفسهم منتصرين فأدخلوا الحصان الخشبي إلى داخل مدينتهم للاحتفال بالنصر المبين، تجمع أهالي طروادة حول الحصان الضخم يرقصون ويغنون ويشربون حتى باتت طروادة جميعها سكارى بانتصارهم المزعوم وما إن حل الليل خرج الجنود اليونانيون من الحصان وتمكنوا من فتح أبواب المدينة من الداخل لتدخل الجيوش اليونانية التي كانت قد عادت وتجمعت مع أول خيوط الليل على أسوار المدينة، تم احتلال المدينة وحرقها بعد سبي سكانها بفضل خديعة الحصان.

إنه الحصان الذي أصبح رمزًا تعبيريًّا عن فن الخداع والتآمر والمباغته بالأسلوب من الداخل لهزيمة الخصم. ذكاء خارق وعدو يدخل بيتك دون عناء.

على الطريق:

- في وسط الصعاب تكمن الفرصة «أينشتاين».

- اعرف نفسك واعرف عدوك، إذا كنت تجهل عدوك وتعرف نفسك فاحتمال النصر

معادل لاحتمال الهزيمة، أما إذا كنت تجهل الاثنين فأنت هالك لا محالة (سون نسو- شاعر ومحارب صيني).

- لا تأتي النتائج من زيادة السرعة أو الكفاءة التي تؤدي بها العمل ولكن من تغيير طريقة العمل ذاتها.

إلى متى تظل «سيزيف»؟

إضاءة: **حياتك من صنع أفكارك.**

قصة: أسطورة «سيزيف اليونانية» تقول: إنه.. أي «سيزيف» كان محاربًا بارعًا وماهرًا تميز بالمكر والدهاء ارتكب من الأفعال ما أغضب عليه الآلهة فتعرض لأقسى وأعنف أنواع العقاب الصارم وهو أن يدحرج صخرة عملاقة إلى قمة جبل، وما أن يصل إلى قمته حتى تنحدر منه الصخرة مرة أخرى وتسقط إلى أسفل عند سفح الجبل فيعود مرة أخرى لدحرجتها إلى قمة الجبل، وما إن يصل إلى قمته حتى تنحدر مرة أخرى لأسفل وهكذا يظل «سيزيف» في هذا العذاب الأبدي إنه يقوم بمهمة وهو يعلم أنها لن تنتهي ولا جدوى منها ويكافح كفاحًا مريرًا وهو يعلم أنه سيكلل بالفشل.

إنها أسطورة تحقيق اللاشيء.

ونحن حاليًّا تكثر المعاناة التي نشهدها ونشاهدها كل يوم، فكل إنسان منا يحمل «سيزيف» داخله يحمل صخرته ليصعد بها إلى القمة ويسعى إلى الخلاص من هذه الهموم على أمل أن يبلغ كل إنسان القمة ويضع الصخرة في مكانها الصحيح ولكن لا جدوى.

يترك الفرد منا نفسه للتيار ويحيا دائمًا حالة القلق والتعب والاكتئاب يعيش الواحد منها في دائرة مفرغة.

كثيرًا ما يبدو لنا النجاح هكذا بداية لا نهاية ومهمة لا تكتمل.

فبدلا من أن يسأل «سيزيف» نفسه ماذا أريد من دفع الصخرة إلى قمة الجبل هل مجرد الإنجاز أم هناك معنى أكبر وأعمق.

«سيزيف» تخلي عن فهم ومعنى وغاية ما يريد حتى لو كان النجاح- وصارًا عبدًا لوسيلة تحقيق النجاح.

على الطريق:

- يقول أحد الشعراء الشعبيين:

اقلـــع غـــماك يـــا تـــور وأرفـــض تلـــف

واكسر تـــروس الســـاقية واشـــتم وتـــف

قـــال: بـــس خطـــوة كـــمان وخطـــوة كـــمان

يـــا أوصـــل نهايـــة الســـكة يـــا البيرجـــف

- التفكير في الماضي حمق وجنون وهو مثل طحن الطحين ونشر النشارة وإخراج الأموات من القبور.

- إذا اشتد الحبل انقطع وإذا أظلم الليل انقشع وإذا ضاق الأمر اتسع ولن يغلب عسر يسرين.

- الحزن لا يرد الغائب والخوف لا يصلح للمستقبل والقلق لا يحقق النجاح بل النفس السوية والقلب الراضي هما جناحا السعادة.

- لا تبك على ما فاتك.

- يقول الرسول ﷺ: **«من كانت نيته الآخرة جمع الله شمله وأتته الدنيا وهي راغمة، ومن كانت نيته طلب الدنيا جعل الله الفقر بين عينيه، وشتت عليه أمره ولم يأته منها إلا ما كتب له»** [المطالب العالية لابن حجر رقم ٣٣٣٥].

- يقول أنس بن مالك رضي الله عنه كان النبي يقول: **«اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن والعجز والكسل والجبن والبخل وضلع الدين وغلبة الرجال»** [صحيح البخاري رقم ٦٠١٧].

عربة الالتزام بالتميز والامتياز

إضاءة **المجد كل المجد يأتي من الجرأة على البدء**
«أوجين. إف. وير»

قصة: عندما دخلت «جريس هوبر» مجال الحاسوب عام ١٩٤٤ كان عدد من سمعوا عن الحاسوب من قبل لا يتجاوز عدد أصابع اليدين، وقد وقعت جريس في هوى هذه الصناعة، وفي عام ١٩٥٢ ابتكرت برنامج أساسي مكن الحاسوب من جمع برامج العمل من البرامج الفرعية وأطلق عليه فيما بعد (المجمع) وفي عام ١٩٥٥ طورت لغة الحاسوب إلى لغة كوبول CoBoL والكثير والكثير حتى تلقبت بـ «أم الحاسوب الأولى». وكل هذا لم يكن كافيًا، واصلت الترقي في صفوف البحرية وأصبحت واحدة من أولى السيدات اللاتي وصلن لرتبة أدميرال، وعندما كان أي شخص يحاول أن يعطلها عن أفكارها الجديدة مستخدمًا العبارة المألوفة «لكننا طالما عالجنا الأمر بهذه الطريقة» كانت تجيب بجملة أصبحت تمثل شعارها الشخصي: «إن السفينة الرابضة في مرفأ آمنة ولكن ليس هذا ما صنعت السفن لأجله» وكانت تعلق في مكتبها علمًا عليه جمجمة وعظمتان متقاطعتان وتدور الساعة المعلقة على الحائط إلى عكس الاتجاه وتعلق على هذا بقوة: إن هذا يذكر الناس بالإجادة والتميز من خلال المرونة في التفكير بدلاً من الوقوع فريسة للصراعات البيئية أو التشبث بالطرق العتيقة، وعندما كانت تعمل بالتدريس في الجامعة وزعت امتحان نهاية العام على الطلبة في أول يوم دراسي حتى يعرفوا ما يفترض أن يتعلموا، وحتى يمكنهم الاستمتاع بعد أن ينتهوا منه فهي قد أرادت أن يتغلب طلابها على الأعراف ويرتكبوا أخطاء، ويجعلوا أنفسهم والآخرين يفكرون في احتمالات غير عادية، ويواصلون تجاوز الحدود، والأهم من ذلك أنها أرادت أن تكون لديهم العزيمة الدائمة لعمل ذلك.

كانت رغبتها في الإبحار إلى مناطق لم يصلها إنسان من قبل.

لقد جعلت حبها وشغفها بالحاسب الآلي نقطة تميز لها وإجادة وهذا ما يحدث لأي شخص يركز على التميز.

على الطريق:

- الفارق بين «العادي» وما «فوق العادي» هو تلك الكلمة الصغيرة «فوق».
- إن مهمتك الأساسية في الحياة هي أن تقوم بأفضل ما يمكنك القيام به وأن تصل إلى

- إن مهمتك الأساسية في الحياة هي أن تقوم بأفضل ما يمكنك القيام به وأن تصل إلى أقصى ما يمكنك الوصول إليه «إيريك فروم».

- بعض الناس يرون حقيقة الأمور ومع ذلك يقولون «لماذا»، وأنا أحلم بأشياء لم تكن يومًا حقيقة وأقول «لم لا؟» جورج بيرنارد شو.

فاشل بكل المقاييس التقليدية ولكنه

إضاءة **الشخص الناجح هو في الأساس شخص يستطيع تخيل شيء ما وعندما يتخيله يفكر كيف بالضبط يجعله يحدث «روبرت آل. شورتز».**

قصة: عندما كان صغيرًا كانت المدرسة بالنسبة إليه عقبة كئود، حيث فشل في الصف الثامن في كل المواد وفي المدرسة الثانوية رسب في مادة الفيزياء بأقل درجة يحصل عليها طالب في تاريخ المدرسة، كما رسب في اللاتيني والجبر واللغة الإنجليزية وجاء أداؤه ضعيفًا في الرياضيات، لم يكن أحدًا يهتم به ليس هذا فحسب بل إنه كان يصاب بالدهشة عندما يلقي عليه أي شخص التحية، كان مدرسوه وزملاؤه يعرفون أنه فاشل بكل المقاييس والمعايير التقليدية، ولكنه بعكس كل المتشككين كان يؤمن داخليًا بأن لديه موهبة فطرية عبقرية في الرسم، كان فخورًا برسوماته وفي المدرسة الثانوية قدم في عامه الأخير سلسلة من الرسوم الكارتونية إلى الكتاب السنوي لمدرسته وتم رفضها وبعد تخرجه من المدرسة أكمل دورة تدريبية في فن الرسم عن طريق المراسلة، وكان هذا هو التدريب الوحيد في الفن الذي تلقاه ثم كتب خطابًا إلى ستوديوهات «والت ديزني» على أمل أن يعمل رسامًا للرسوم المتحركة هناك، وطلبوا منه رسومات فقام عليها ساعات طويلة وانتهى منها وأرسلها لهم بالبريد وجاءه الرد الرسمي: نرفض رسوماتك.

ولكنه كان يشعر بأن لديه موهبة فريدة ذات قيمة يدركها تمامًا فقام برسم قصة حياته في رسومات كارتونية، حتى أصبح العالم كله يعرفه في شخصية «تشارلي براون» بدأت عام ١٩٤٨ وانتهت أواخر عام ١٩٩٩ كانت تظهر في ٢٦٠٠ صحيفة في العالم بإحدى وعشرين لغة، كون ثروة تقدر بنحو ٥٥ مليون دولارًا وأصبحت شخصياته مألوفة لنحو مليون قارئ في ٧٥ دولة، وظل يرسم سلسلة الكارتون «بي نتس» لأكثر من ٤١ عامًا.

كان هذا هو «تشارلز شولتز» الذي اعتمد على موهبته الحقيقية الخفية وطورها لتصبح أعظم مواطن قوته ورفض الفشل.

على الطريق:

- العقل يستطيع الإجابة عن الأسئلة ولكن يجب على الخيال توجهيها أولاً «رالف جيرارد».
- الإنسان الذي ليس لديه خيال ليس لديه أجنحة «محمد علي».
- الخيال هو بداية الإبداع إنك تتخيل ما ترغب فيه، وترغب فيما تتخيله وأخيرًا تصنع ما ترغب فيه «بيرنارد شو».

ما هي العولمة؟

إضاءة **نصنع عيشنا بما نأخذه ونصنع حياتنا بما نعطيه.**

قصة: توفيت الأميرة ديانا الإنجليزية عندما كان صديقها المصري الذي كان يستخدم هاتفًا جوالاً سويدي الصنع، فدخلت في عامود نفق فرنسي بسيارة ألمانية ذات محرك هولندي يقودها سائق بليجكي احتسى كمية كبيرة من مشروب التفاح اللبناني المعتق، وكان يتعقبها صحفي إيطالي على موتوسيكل ياباني وقد عالجها طبيب أمريكي يساعده طاقم تمريض فليبيني باستخدام أدوية برازيلية.. هذه هي العولمة!!!!!

على الطريق:

- ليس هناك شيء اسمه الحظ، فكل إنسان يصنع حظه بنفسه سواء كان حظًا سيئًا أو جيدًا يصنعه بمواقفه وأفعاله يصنعه بانتهازه للفرص التي تقابله مستخدمًا ما وهبه الله من فطرة وذكاء، إن الحياة أهم بكثير من أن تتركها للحظ والمصادفات، حظك هو ما تصنعه بنفسك.
- حتى لو كنت على الطريق الصحيح فستدوسك الأقدام إذا ظللت جالسًا مكانك.
- لكي تبدأ، توقف عن الكلام وابدأ العمل.
- النجاح لا يشترى نقدًا ولا يأتي دفعة واحدة بل يشتري بالتقسيط وعلى فترات.
- لكي تنتهي من الأول في عملك يجب أولاً أن تنتهي من الاستعداد له.
- بالأفعال لا بالأقوال والأفكار يعيش الناس ويتفوقون.
- الضعفاء يؤمنون بالحظ، الأقوياء يؤمنون بالسبب والنتيجة.

بين البواب المرتشي ورئيس الوزراء الملتزم

إضاءة «الأحداث السيئة تأتي فجأة والأحداث الطيبة تأتي بالتدريج».

قصة: حصل بواب أحد الفنادق الكبيرة لتوه على ترقية كرئيس لطاقم البوابين بالفندق، لقد زاد راتبه ١٠٠ دولار بعد ترقيته لكنه خسر أكثر من ٣٠٠دولار من البقشيش كان يحصل عليه كبواب. أصبحت لهذا البواب بحكم منصبه الجديد سلطة تحديد موقع البوابين، وهو ما يعني بالتالي تحديد البقشيش الذي يناله كل منهم، لأنه يتغير طبقًا للباب الذي عليه، بالتالي المسألة أصبحت لا تحتاج إلى كثير من التفسير لتعرف كيف استطاع رئيس البوابين ومن خلال منصبه الجديد أن يعوض الخسارة الناجمة عن ترقيته فقد أصبح يتقاضى مبلغًا من المال من كل بواب مقدمًا قبل تحديد موقعه، وهو ما يعني أنه كلما زاد هذا المبلغ زادت حساسية الموقع الذي يختاره له، وكان كل ما يهم مدير الفندق أن يجد بوابًا على كل باب يؤدي وظيفته، ولم يكن يهمه أن يعرف إذا كان رئيس البوابين يتقاضى رشوة من زملائه أم لا. تغاضى مدير الفندق عن ثقافة الرشوة التي نشرها مدير البوابين بين العاملين ولم يهتم سوى بالوظائف، ولكنه فوجئ عندما عثروا على جثة رئيس البوابين وساءت سمعة الفندق وأفلس بعد شهور قليلة.

وعلى النقيض تمامًا كان أردوغان رئيس وزراء تركيا الحالي (٢٠٠٩) - الذي انخرط في العمل السياسي منذ عام ١٩٧٢ وفي عام ١٩٩٤ فاز برئاسة بلدية استانبول، وكان هناك تقليد متبع مع رؤساء البلديات التركية عرضت عليه ملايين الدولارات كعمولة من الشركات الغربية التي أتفق معها على مشروعات للمدينة، فما كان منه إلا أن طلب خصم هذه العمولة من أصل المبلغ والعقد وهو يصرح عن ذلك قائلاً: سألوني عن السبب في النجاح في تخليص البلدية من ديونها فقلت: لدينا سلاح أنتم لا تعرفونه إنه الإيمان، لدينا الأخلاق الإسلامية وأسوة رسول الإنسانية ﷺ.

يقول هذا وهو رجل فقير نشأ نشأة متواضعة، فقد ذكر في مناظرة تلفزيونية: «لم يكن أمامي غير بيع البطيخ والسميط في مرحلتي الابتدائية والإعدادية كي أستطيع معاونة والدي وتوفير قسم من مصروفات تعليمي فقد كان والدي فقيرًا».

على الطريق:

- هناك اختلاف صغير بين الناس ولكن هذا الاختلاف الصغير يصنع فارقًا كبيرًا، الاختلاف الصغير هو الموقف والفارق الكبير هو كون إيجابيًا أو سلبيًا. «دابليو. كليمنت ستون»

- الإيمان في حد ذاته يصنع قوة هائلة خاصة به وحده.

- أيًا كان موقعك كن عظيمًا فيه

- مصيرنا لا يتعلق بالنجوم ولكن يتعلق بأنفسنا «شكسبير»

❋ ❋ ❋

أقوال «ألبرت أينشتاين»

✍ الشيئان اللذان ليس لهما حدود: الكون وغباء الإنسان مع أني لست متأكدًا بخصوص الكون.
✍ أهم شيء أن لا تتوقف عن التساؤل.
✍ أجمل إحساس هو الغموض إنه مصدر الفن والعلوم.
✍ كل ما هو عظيم وملهم صنعه إنسان عمل بحرية.
✍ إذا لم يوافق الواقع النظرية غير الواقع.
✍ الجنون هو أن تفعل الشيء مرة بعد مرة وتتوقع نتيجة مختلفة.
✍ الحقيقة هي ما يثبت أمام امتحان التجربة.
✍ يستطيع أي أحمق جعل الأشياء تبدو أكبر وأعقد، لكنك تحتاج إلى عبقري شجاع لجعلها تبدو عكس ذلك.
✍ الخيال أهم من المعرفة.
✍ الحقيقة ليست سوى وهم لكنه وهم ثابت.
✍ يبدأ الإنسان بالحياة عندما يستطيع الحياة خارج نفسه.
✍ أنا لا أفكر بالمستقبل إنه يأتي بسرعة.
✍ من لم يخطئ لم يجرب شيئًا جديدًا.
✍ العلم شيء رائع إذا لم تكن تعتاش منه.
✍ سر الإبداع هو أن تعرف كيف تخفي مصادرك.
✍ العلم ليس سوى إعادة ترتيب لتفكيرك اليومي.
✍ لا يمكننا حل مشكلة باستخدام العقلية نفسها التي أنشأتها.
✍ الثقافة هي ما يبقي بعد أن تنسي كل ما تعلمته في المدرسة.
✍ المعادلات أهم بالنسبة لي، السياسة للحاضر والمعادلة للأبدية:
إذا كان أ= النجاح فإن أ= ب+ ج+ ص
حيث ب= العمل، ج= اللعب، ص= إبقاء فمك مغلقًا.
✍ كلما اقتربت القوانين من الواقع أصبحت غير ثابتة، وكلما اقتربت من الثبات أصبحت غير واقعية.
✍ أنا لا أعرف السلاح الذي سيستخدمه الإنسان في الحرب العالمية الثالثة لكنني أعرف أنه سيستخدم العصا والحجر في الحرب العالمية الرابعة.

صباح القلوب الصافية

إضاءة كل يوم هو يوم جديد ولسوف تكون مخرجاتك مساوية لمدخلاتك.

قصة: سر جمال شخصيتك في: لا، لماذا، إذن.

لا: للكبرياء والغرور.

لماذا: لأنك مجرد إنسان: طين وماء ومصيرك للفناء.

إذن: كن متواضعًا ولين الجانب مع البشر.

لا: للكذب والخداع والخيانة.

لماذا: لأنها تُنقص من قدرك ولا ترفعه.

إذن: كن صادق ووفي وواضح.

لا: للغباء والسذاجة.

لماذا: لأنك ستغدو أضحوكة بين الناس.

إذن: كن ذكيًا وفطنًا وواعي الفكر.

لا: للحب الزائف ولبس الأقنعة.

لماذا: لأن الحب أكبر مما تتوقع.

إذن: كن حبًّا واحدًا وقلبًا واحدًا.

لا: للظلم وللقسوة.

لماذا: لأنها منغصات الحياة وهضم الحقوق.

إذن: كن عادلاً وصاحب روح.

لا: للثقة الزائدة.

لماذا: لأنه سيأتي يوم تقع في شراك الغطرسة.

إذن: كن خير الأمور الوسط.

لا: للتبلد وعدم إثبات الذات.

لماذا: لكي يكون لك مكانة في المجتمع.

إذن: كن صاحب حضور مميز لترقى.

لا: للتحجر وموت الضمير.

لماذا: لأنك بها لست إنسانًا.

إذن: كن متفهمًا وأيقظ ضميرك.

لا: للطمع والجشع.

لماذا: لأنك غبي لو ظننت أنها شجاعة.

إذن: كن قنوعًا بما كتب لك في الحياة.

لا: لمراقبة الناس وكشف أسرارهم.

لماذا: لأن بيتك من زجاج وكتابك مفتوح.

إذن: غير نفسك قبل أن تغير الناس.

لا: للنظر لمن حولك بنصف عين.

لماذا: لأنهم يملكون عينين.

إذن: انظر لهم بعينيك.

على الطريق:

- إن ما تضعه في ذهنك سواء كان سلبيًّا أو إيجابيًّا ستجنيه في النهاية.
- لا يكفي أن نعرف يجب أن نطبق ولا يكفي أن نريد يجب أن نفعل.
- إن لك جسدًا واحدًا فاحترمه وعقلاً واحدًا فعلمه، وحياة واحدة فعشها ولا تقل أبدًا لقد ضاعت الفرصة.

* * *

وأخيرًا .... دع حياتك تتحدث

إضاءة إنها مقولة قديمة «دع حياتك تتحدث».

وهناك ٤ أساسيات لتحقيق ذلك هي:

١ - أن تؤمن بأنه يمكنك أن تحدث فارقًا.

٢ - أن تقطع على نفسك عهدًا بما سوف تفعله.

٣- أن تفعل ما تعهدت به.

٤ - أن تحمل نفسك مسئولية التزامك وجهودك حتى عندما لا يمكنك التحكم في النتيجة.

الفهـــــرس

❊ ❊ ❊